# مذكرات وتطبيقات

# فى

# الاقتصاد الصناعى


إعداد وتجميع

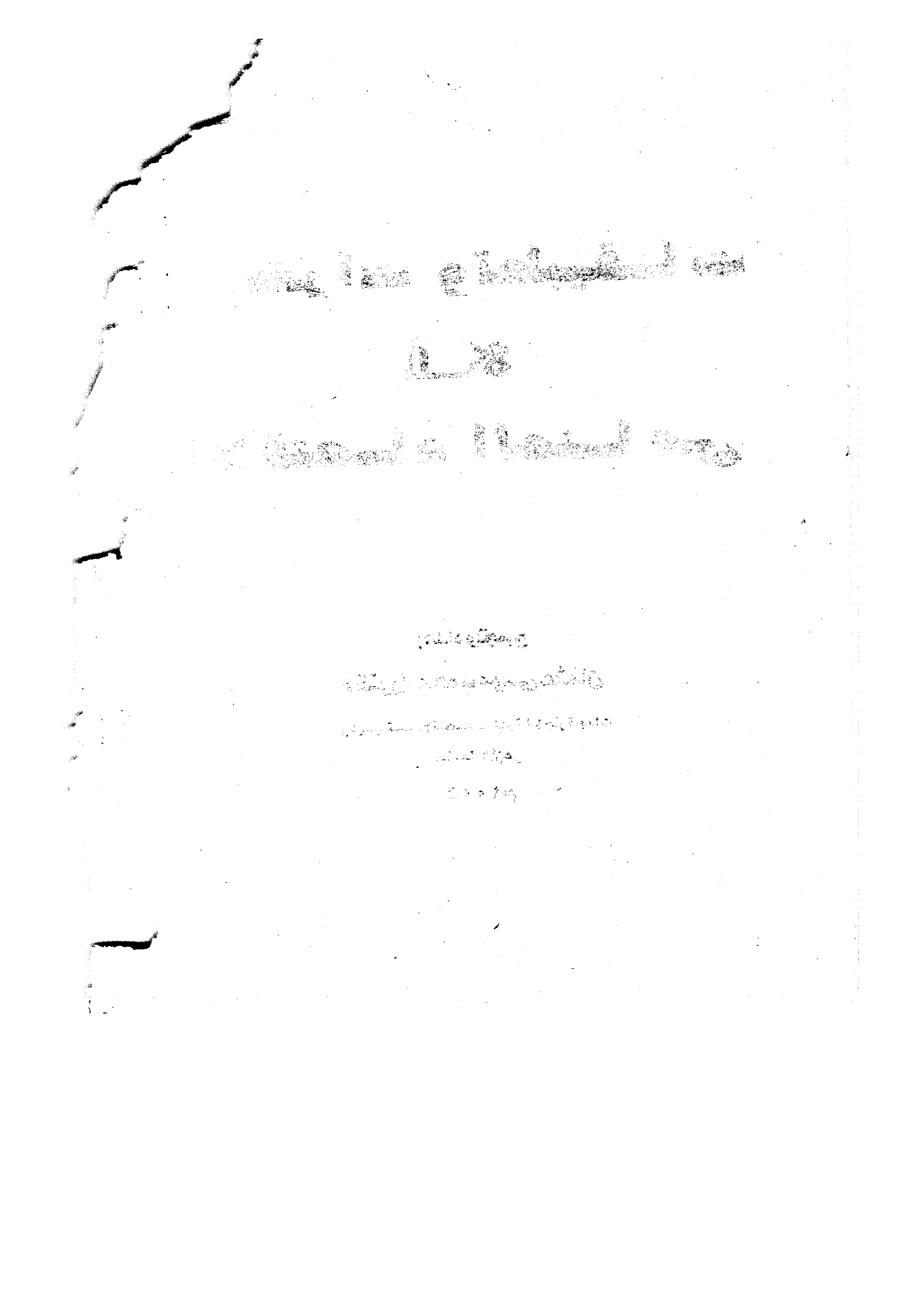
دكتور/ محمد موسى عثمان

رئيس قسم الاقتصاد - كلية التجارة بنات

جامعة الأزهر



٢٠٠٥م



# الفصل الأول

## التصنيع والدول النامية

يشهد العالم الذى نعيش فيه الآن نهضة صناعية وتكنولوجية كبيرة كان لها تأثيرها الواضح على مستوى رفاهية الشعوب وأصبح من أهم مقاييس الحكم على تقدم وتخلف الدول مقدار ما تمتلكه من امكانيات صناعية وتكنولوجية وأصبح العالم مقسم وفق هذا المعيار الى قسمين :

الأول : الدول الصناعية الكبرى وهى تلك الدول التى وصلت الى مكانة عالية من التقدم الصناعى ويمثل هذا القطاع المكون الأساسى لدخلها القومى ويأتى على قمة هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية واليابان •

الثانى : الدول النامية وهى تلك الدول التى ما زالت تتطلع للتنمية الاقتصادية وما زال القطاع الصناعى بها متخلف ولا يمثل الا نسبة ضئيلة من اجمالى دخلها القومى •

ولاشك أن التنمية الصناعية أصبحت تمثل حجر الزاوية فى اقتصاديات الدول النامية باعتبارها هى الطريق الوحيد نحو الانطلاق للتقدم الاقتصادى • ولذلك فان من الأهمية مناقشة

قضيــة التصنيع فى الدول النامية من كافــة جوانبها الايجابيــــة والسلبية من خلال التعرض الى :

١ ـ أهداف التصنيع فى الدول النامـيـة .

٢ ـ مدى ملاءمــة التصنيع لظروف الدول الناميــة .

٣ ـ الانتقادات الموجهة للتصنيع فى الدول الناميــة .

## أولا ـ أهداف التصنيع فى الدول النامية :

ان الدول النامية وهى تتجــه نحو التصنيع بكل قوتهـــا تسعى لتحقيق العديــد من الأهداف التى من أهمها :

### ١ ـ زيــادة الناتج القومى :

يعبر الناتج القومى عن مجموع قيم السلع والخدمات التى ينتجها المجتمع خلال فترة زمنيــة معينة ( سنة ) وهو يعتبر من أهم المقاييس المستخدمــة للحكم على مستوى الرفاهية الاقتصاديــة وتتمتع الــدول الصناعية الكبرى بمستوى مرتفع من الدخل انعكس على رفاهيـــة الأفراد الأمر الذى جعل الدول النامية تربط بين التصنيع والتقــدم وأصبحت تتطلع الى التنميــة الصناعيــة باعتبارها السبيل نحــــو تحسين مستويات الدخول وهذا صحيح الى حد كبير على شــرط أن

يقترن ذلك بحسن اختيار المشروعات الصناعية بما يتناسب مع الامكانيات والظروف التى تعيشها هذه الدول لأن الاندفاع نحو التصنيع دون برامج مدروسة ومخططة سيؤدى الى الفشل الذى يمثل عبء على الدخل القومى وليس تحسينا له . ويجدر الاشارة الى أن من الخطأ الربط الكامل بين التصنيع والتقدم فهناك دول زراعية وتعد من الدول المتقدمة كهولندا والدنمراك وهناك دول متقدمة تعتمد على السياحة كأسبانيا وبالتالى من الخطأ الجزم بأن الصناعة هى الطريق الوحيد للتقدم .

٢ - تصحيح الاختلال فى ميزان المدفوعات :

من أهم المشاكل التى تواجه المجتمعات النامية وجود خلل كبير فى ميزان المدفوعات نتيجة تجاوز قيمة الواردات قيمة الصادرات ويرجع ذلك الى اعتماد هذه الدول فى الغالب على تصدير المواد الأولية الزراعية والتعدينية وذات الأسعار المنخفضة وغير المستقرة بينما تعتمد وارداتها على المنتجات الصناعية ذات الأسعار العالية والمستقرة الى حد كبير ولذلك نجد دائما أن شروط التبادل التجارى ليس فى صالح هذه الدول .

ويعبر شروط التبادل عن : $\frac{\text{الرقم القياسى للصادرات}}{\text{الرقم القياسى للواردات}} \times 100$

ولاشك أن هذا الاختلال يؤدى الى انخفاض حصيلة النقد الأجنبى وعدم استقراره مما يكون له اثره السلبى على خطط التنمية الاقتصادية ولذلك فان الاتجاه نحو التصنيع هو السبيل لمعالجة هذا الاختلال سواء كان الهدف هو احلال المنتج الصناعى المحلى بدلا من الواردات أو الانتاج لغرض التصدير .

٣ ـ التخفيف من حدة البطالة :

من المشاكل الاجتماعية والاقتصادية التى تواجه الدول النامية ارتفاع معدلات البطالة بنوعيها السافرة ، المقنعة ، ويقصد بالبطالة السافرة وجود أعداد كبيرة من العمال على استعداد المشاركة فى العملية الانتاجية فى ظل الأجور السائدة ولكن ليس هناك حجم أعمال تستوعبهم ، أما البطالة المقنعة فالمقصود بها وجود عمال يمارسون العمل بالفعل ويتقاضون الأجور ولكن يمكن الاستغناء عنهم دون أن يتأثر العمل .

ولاشك أن القطاع الصناعى يلعب دورا كبيرا فى استيعاب أعداد ضخمة من العمالة وبالتالى يمكنه المساهمة فى تخفيف حدة البطالة ولكن بشرط أن يتم اختيار المشروعات التى تتناسب مع ظروف الدول النامية وأفضلها تلك التى تعتمد على اليد العاملة

ولكن الملاحظ أن الدول النامية تعتمد فى تصنيعها على استيراد التكنولوجيا السائدة فى الدول المتقدمة وهى بطبيعتها تكنولوجيا كثيفة استخدام رأس المال وقليلة استخدام اليد العاملة وبالتالى يكون دورها محدود فى تخفيف حدة البطالة الأمر الذى يتطلب ضرورة الاهتمام بالمشروعات الصناعية ذات الكثافة العمالية والاستفادة من انخفاض الأجور فى تقليل تكاليف الانتاج وقد نجحت الصين ودول جنوب آسيا فى تحقيق ذلك الى حد كبير •

٤ ـ الاستفادة القصوى من الخامات المحلية :

من الأهداف التى تسعى الى تحقيقها الدول النامية من التصنيع حسن استغلال الخامات المحلية حيث هناك كثير من الخامات التى لم تستغل وتتعرض كلها أو بعضها للضياع أو عدم الاستغلال وفى نفس الوقت يصعب تصديرها فى صورتها الخام لارتفاع تكاليف النقل • وعلى ذلك فان التصنيع سيكون من شأنه استغلال هذه الخامات ورفع قيمتها الاقتصادية ولاشك أن نجاح التصنيع فى تحقيق هذا الهدف يتوقف على نوعية المشروعات المختارة بحيث يجب أن تكون من النوعية التى تمثل المادة الخام النسبة الكبرى من تكاليف انتاجها •

## ثانيا — مدى ملاءمة التصنيع لظروف الدول النامية :

ان حماس الدول النامية لاقامة قاعدة صناعية فيها يرجع أساسا الى رغبة هذه الدول فى اللحاق بركب التقدم السائد فى الدول المتقدمة • وهنا يجب أن نطرح سؤال هام هو هل الظروف التى تعيشها الدول النامية الآن مواتية للحركة التصنيع وتتشابه مع تلك الظروف التى عاشتها الدول الصناعية قديما أم لا ؟ ويمكن القول بوجه عام بأن ظروف التصنيع فى الدول النامية الآن غير مواتية وتختلف عن تلك الظروف التى عاشتها الدول الصناعية فى الماضى حيث هناك مجموعة من العوامل ساعدت على التصنيع وأصبحت الآن غير متاحة بنفس الدرجة للدول النامية • وأهم هذه العوامل :

### ١ — وفرة رأس المال :

أبان الثورة الصناعية كانت الدول التى تتطلع للتصنيع خاصة انجلترا وفرنسا لديهم وفر فى رأس المال سواء من مصادر محلية أو من مصادر خارجية عن طريق استغلال المستعمرات اما فى أمريكا فقد توافر رأس المال عن طريق المهاجرين الأوربيين الذين استخدموا رؤوس أموالهم فى اقامة الصناعة والبنية الأساسية أما الآن فالدول النامية تعانى من ندرة رأس المال المحلى والدولى • وذلك نتيجة

ضعف معدلات الادخار لانخفاض مستويات الدخول وتزايد الميل الحدى للاستهلاك أما التمويل الأجنبى أصبح أكثر تكلفة لانخفاض الاستثمار الأجنبى وانخفاض حجم المساعدات والمعونات الأجنبية وانخفاض القروض الميسرة وارتفاع عوائد القروض التجارية الأمر الذى أدى الى تزايد حجم المديونية الخارجية ونظرا لارتفاع تكاليف الصناعة ، فان نقص التمويل يعتبر من أهم المشاكل التى تواجه الدول النامية فى الوقت الحاضر .

٢ - اتساع حجم السوق :

ان اتساع حجم السوق شرط اساسى لنجاح الصناعة لأن السوق المتسع يساعد على كبر حجم المشروع والاستفادة من وفورات الانتاج الكبير . وقد شهدت فترة اندلاع الثورة الصناعية اتساع حجم السوق الداخلى والخارجى وذلك نتيجة زيادة القوة الشرائية لارتفاع الدخول كما أن المستعمرات كانت سوق متسع لتصريف المنتجات الصناعية أما الدول النامية الساعية للتصنيع فى الوقت الحاضر تعانى من ضيق السوق المحلى والخارجى وذلك يرجع الى انخفاض القوة الشرائية لانخفاض مستويات الدخول كما أن انخفاض مستوى الجودة الصناعية وارتفاع التكلفة يشجع المستهلكين على

الاقبال على المنتجات المستوردة بدلا من المنتجات المحلية كما أن الأسواق الخارجية مغلقة أمام المنتجات الصناعية للدول النامية لاتساع حجم التبادل التجارى بين الدول المتقدمة وظهور التكتلات الاقتصادية ووضع بعض المعوقات أمام المنتجات الواردة من الدول النامية كل هذه الأمور أدت الى ضيق السوق وعدم امكانية الاستفادة من وفورات الانتاج الكبير الأمر الذى يتطلب أن تتعاون الدول النامية مع بعضها البعض من خلال اقامة تكتلات اقتصادية بهدف توسيع نطاق السوق وحسن استغلال مواردها الاقتصادية على نطاق اقتصادى كبير •

٣ - وفرة المواد الأولية :

من العوامل التى ساعدت على نجاح التصنيع فى انجلترا وفرنسا مع بداية الثورة الصناعية توافر المواد الأولية ومواد الوقود كالفحم والحديد كما كانت تحصل على المواد غير المتوافرة محليا من المستعمرات التابعة لها وبأسعار منخفضة • أما الدول النامية فى الوقت الحاضر أصبحت تعتمد على المواد الأولية والسلع نصف المصنوعة المستوردة والتى تدفع مقابل لها بالنقد الأجنبى الذى تعانى هذه الدول من ندرته كما أن أسعار هذه المواد المستوردة تفوق بكثير

أسعار المواد الأولية التى تصدرها الدول النامية ويترتب على ذلك ارتفاع أسعار تكاليف المنتجات الصناعية وهذا يدفع المستهلكين الى تفضيل المنتجات المستوردة عن المنتجات المصنوعة محليا .

٤ ـ نوعية التكنولوجيا المطبقة :

أن التكنولوجيا فى بداية الثورة الصناعية قامت على أساس قاعدة متينة بين البحث العلمى والمبتكرات الخاصة بكل دولة وكانت كل دولة تتخصص فى أنواع معينة من الصناعات وكانت تطور صناعتها بما يتناسب مع ظروفها أما الآن فان الدول تعتمد على تكنولوجيا مستوردة بما قد يترتب عليه وجود تكنولوجيا لا تتناسب مع الظروف المحلية كما يؤدى الى الاعتماد على الاستيراد الخارجى سواء للمادة الخام أو المعدات .. الخ ويحدث نوعا من التراخى عن الالتجاء لتطوير التكنولوجيا بما يتناسب مع ظروف الدول النامية .

٥ ـ [illegible] جة التكامل بين الصناعات :

ان الصناعات قديما كانت تقوم على التكامل الذى ساعد على نجاحها فقد كانت الدول الأوروبية فى الماضى تعتمد على اقامة عدد كبير من الصناعات الأساسية والصناعات المكملة والمغذية لها فضلا عن وجود نشاطات خاصة بالنقل والتسويق والتمويل .. الخ

أما الصناعة فى الدول النامية الآن لم تقوم على هذا التكامل فالملاحظ أن الدول النامية وهى تسعى نحو اقامة الصناعات الأساسية لا تفكر فى اقامة صناعات مكملة ومغذية لها لأن الصناعة فى الدول النامية الآن لا تقوم على التدرج وانما الاتجاه نحو القيام بخطوات واسعة فى التصنيع بما لا يتناسب مع امكانيات هذه الدول .

ثالثا : الانتقادات الموجهة للتصنيع فى الدول النامية :

ان السياسات التصنيعية التى تنتهجها الدول النامية الآن تواجه بعدد كبير من الانتقادات التى ترتكز أساسا على عدم ملائمتها للظروف الاقتصادية والاجتماعية التى تعيش فيها الدول النامية فمما لاشك فيه أن اقامة مشروعات صناعية ضخمة غير مدروسة يترتب عليها آثار اقتصادية واجتماعية سلبية ينبغى على الدول النامية تجنبها حتى يمكنها مواصلة عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ويمكن توضيح أهم انتقادات التصنيع فى الدول النامية فى النقاط الآتية :

- تميل الحكومات النامية الى الدخول فى مشروعات صناعية ضخمة لاعتبارات غير اقتصادية وانما لمجرد عملية التفاخر

والتباهى ولذلك نجد أن هناك كثير من الصناعات الضخمة التى انفقت عليها مبالغ كبيرة أقيمت فى الدول النامية ولا تتناسب مع ظروفها وامكانياتها الاقتصادية وأن الهدف الرئيسى وراء اقامة هذه الصناعات هو تفاخر الحكومات النامية بأنها قادرة على اقامة قاعدة عريضة من الصناعات الضخمة مثلها مثل الدول المتقدمة •

والنتيجة المنطقية لذلك هى التوسع فى استيراد الآلات والمعدات والمادة الخام والاستعانة بالخبرات الأجنبية وكان من الأجدر استثمار هذه المبالغ الضخمة فى اقامة وحدات صناعية صغيرة تتناسب مع الامكانيات المالية والفنية لهذه الدول على أن تأتى الصناعات المتطورة فى مرحلة تالية من التنمية الصناعية •

٢ – اتجاه القطاع الخاص أيضا الى اقامة المشروعات على أسس غير اقتصادية ويمكن ارجاع ذلك الى السياسة الجمركية الحامية التى تفرضها الحكومات مما يشجع القطاع الخاص على الاتجاه نحو الصناعات الضخمة وهو يعلم أن منتجاته سوف يتم تصريفها رغم ارتفاع أسعارها وقلة جودتها لعدم وجود منافسة أجنبية •
ولاشك أن أول المتضررين من هذه السياسة هو المستهلك

الذى يضطر الى استهلاك نوعية رديئة من السلع وبأسعار مرتفعة ولذلك من الضرورى أن تكون سياسة الحماية موقتة لحين النهوض بالصناعة المحلية وتكون فى وضع تقدر على المنافسة وهذا بلاشك سوف يكون لصالح جميع الأطراف وعلى وجه الخصوص الصناعة الوطنية .

٣ - المبالغة فى تحقيق الاكتفاء الذاتى : من أهم الانتقادات الموجهة للسياسات التصنيعية فى الدول النامية أنها تقوم على تطبيق سياسة الاكتفاء الذاتى والتى تعنى احلال المنتج الوطنى بدلا من الواردات من المنطلق أن الحصول على الاستقلال السياسى ينبغى تدعيمه بتحقيق الاستقلال الاقتصادى ولاشك أن سياسة الاكتفاء الذاتى لاغبار عليها بشرط أن تكون مبنية على أسس اقتصادية وتعطى أولويات للصناعات التى تتناسب مع الامكانيات الاقتصادية والفنية ولاشك أن المبالغة فى تطبيق هذه السياسة يعنى اهدار لنظرية النفقات النسبية ومبدأ التخصص الدولى والأفضل للحكومات النامية أن تتبع سياسة صناعية متوازنة تحافظ من ناحية على مبدأ التخصص الدولى والتكاليف النسبية وتحقق

فى نفس الوقت درجة من الاكتفاء الذاتى وعلى الدولة أن تتجه الى انتاج السلع التى يمكن أن تصدرها بتكاليف أقل من الأسعار العالمية والسلع التى يمكن أن توفيرها بأسعار تقل عن سعر الاستيراد وبذلك تكون قد نجحت فى الموازنة بين المبدأين المتعارضين :

الاكتفاء الذاتى ، والتخصص الدولى .

٤ ـ التشبه بالدول المتقدمة من أهم الأخطاء التى وقعت فيها الدول النامية أنها لاتدرك أن ما يناسب الدول المتقدمة ليس بالضرورى أن يناسب الدول النامية وذلك لاختلاف الظروف الاجتماعية والاقتصادية بينهما وأن المشروع الذى يحقق نجاح فى دولة ما ليس بالضرورة أن يحقق نفس النجاح فى دولة أخرى وأن المشروع الذى يناسب مرحلة اقتصادية معينة لا يصلح لمرحلة أخرى والمشاهد أن كثير من المشروعات الصناعية فى الدول النامية ليس لها أى نوع من المبررات الاقتصادية ولكن السبب الرئيسى لاقامتها مجرد تقليد الدول المتقدمة فنجد صناعات حديد وصلب وبتروكيماوية فى بعض الدول النامية ذات السوق المحدود والامكانيات

العمالية المنخفضة والتى فى نفس الوقت استثماراتها الرأسمالية كبيرة وعائدها المنتظر محدود وهذا معناه اهدار للموارد المحدودة لهذه الدول .

٥ – التورط بحجة الاستفادة من المواد الخام المحلية من الانتقادات الموجهة للتصنيع فى الدول النامية أن كثير من المشروعات التى أقيمت بها كان مبررها الأساسى الاستفادة من توافر المادة الخام بدلا من تصديرها بتكلفة أقل أو عدم امكانية الاستفادة منها لصعوبة نقلها ولاشك أن أحد مقومات نجاح الصناعة هو توفير المادة الخام وأن التصنيع يرفع القيمة الاقتصادية لهذه المواد ولكن الجانب الاقتصادى يحتم قبل التفكير فى اقامة الصناعة لابد من حساب كافة أنواع التكاليف ونصيب المادة الخام ويكون المبرر معقول اذا كانت المادة الخام تشكل النسبة الكبرى من التكلفة الاجمالية ولكن المشاهد أن هناك كثير من الصناعات انشئت تحت مبرر توافر المادة الخام بينما الواقع يشير أن تكلفة المادة الخام لا تمثل الا بنسبة ضئيلة من التكاليف الاجمالية والتى تكون النتيجة اضطرار الحكومة الى استيراد معدات وآلات والاستعانة بالخبرات الأجنبية وانفاق مبالغ مالية ضخمة لمجرد الاستفادة من مادة خام ثمنها محدود .

## مقومـــات التصنيــع

على الرغم من السياسات التصنيعيـة التى تضعها الدول والتى تراعى فيها كافـة الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية والتى كانت لهـا دور كبير فى دفع حركـة التصنيع الا أن الواقع يشير الى وجود بعـض العوامل الموضوعيـة الهامة التى يجب توافرها لنجاح المشروع الصناعـى وهذا ما نطلق عليها مقومات التصنيع فتوافر هذه المقومات يعتبر دعامـة من أهم دعامات التقدم الصناعى وعلى الدول أن تتعرف على مقوماتهـا الصناعية والسعى نحو الاستفادة القصوى لها .

ويمكن توضيح أهم هذه المقومات فى :

### ١ - حجم السوق :

يعتبر السوق من أهم مقومات نجاح التصنيع فالعبرة ليـس بالانتاج وانما كيفيـة تصريف هذا الانتاج بالكم المناسب فاتساع حجم السوق يعطى للصناعـة امكانية التوسع والاستفادة من وفورات الانتاج الكبير وضيق السوق يقلل من الاستفادة من هذه الوفورات والسـوق المحلى يتوقف فى المقام الأول على حجم الدولة والمقصود بالحجم ليس

المساحة الأرضية للدولة وانما عدد السكان باعتبارهم القوة الشرائية ولاشك أن التقدم الكبير فى طرق ووسائل النقل ساهم فى اتساع حجم الأسواق حيث أصبح العالم اليوم وكأنه سوق واحد لا فرق بين السوق المحلى والخارجى وأصبح الأساس الأول لنجاح الصناعة كيفية اختيار نوعية الانتاج الذى يتناسب مع الامكانيات الاقتصادية المتاحة .

٢ - توافر الموارد الاقتصادية :

ان توافر الموارد الاقتصادية يدعم الصناعة ويقويها لانه يؤدى الى اتساع حجم السوق وتوافر الأموال اللازمة للاستثمار واليد العاملة والمواد الخام اللازمة للتصنيع ولاشك أن توافر الموارد الطبيعية تكون لصالح حركة التصنيع ولكن فى نفس الوقت قد تكون لها آثار سلبية تتمثل فى تفضيل الدول للتصدير هذه الموارد فى صورتها الطبيعية والحصول على النقد الأجنبى الذى يمكنها باستيراد كافة احتياجاتها من السلع الصناعية كما أن توافر الموارد الطبيعية يؤدى الى رفع الأجور فى قطاع استخراج هذه الموارد وعندما تتجه الدولة للتصنيع ستكون الأجور الصناعية مرتفعة مما يؤدى الى زيادة التكاليف ويجدر الاشارة انه فى الماضى كان هناك علاقة وثيقة بين توافر

الموارد الطبيعية والتقدم الصناعي ولكن في الوقت الحاضر تضاءل هذا الارتباط وأصبحنا نرى دولا تفتقر للموارد الطبيعية ولكنها تعد من الدول الصناعية الكبرى ( اليابان ) وقد تم ذلك عن طريق الاستيراد والاستفادة من الكفاءة البشرية في عملية التصنيع واعادة التصدير بأسعار مرتفعة •

٢ ـ الموقع الجغرافي :

كان في الماضي ينظر الى الموقع الجغرافي على أنه دعامة من دعامات التصنيع باعتبار أن الموقع الممتاز القريب من الطرق البحرية الرئيسية والأسواق الهامة يساهم في صناعة التصدير ولعل نجاح الصناعة في الدنمارك والنرويج يرجع في المقام الأول الى قربهما من دول أوروبا الغربية ولكن في الوقت الحاضر ليس هناك سمة ترابط بين موقع الدولة وبين قدرتها التصنيعية وأكبر دليل على ذلك أن تباعد الموقع الجغرافي لليابان ودول جنوب شرق آسيا لم يقف حائلا أمام تقدمهم الصناعي وبالتالي يمكن القول بأن الموقع يعتبر مدعم ثانوي للصناعة وأن مستقبل التصنيع في الدول النامية الآن أصبح لا يتوقف على موقعها الجغرافي لسببين هما :

١ ـ انخفاض معدل النمو الاقتصادي في الدول المجاورة •

٣ — التغير المستمر فى الظروف الاقتصادية والسياسية التى تعيق عملية التنمية •

**٤ — الروابط التميزية مع الدول الصناعية :**

أحد مقومات انجاح التصنيع فى الدول النامية وجود روابط متميزة مع الدول المتقدمة بهدف تشجيع الانتاج ويقصد بالروابط التميزية التسهيلات التى تمنحها الدول المتقدمة للمنتجات الواردة من الدول النامية وأهم هذه التسهيلات الاعفاءات الجمركية ولكن المشاهد أن التسهيلات فى الغالب تتم بين الدول المتقدمة مع بعضها البعض بينما تضع المعوقات أمام واردات الدول النامية الأمر الذى أصبح يمثل صعوبة كبيرة أمام الدول النامية •

ولذلك يجب أن يحدث نوعا من التعاون الاقتصادى بين الدول النامية بهدف توسيع نطاق السوق الخارجى والاستفادة من وفورات الانتاج الكبير وتقليل الاعتماد على الدول المتقدمة ويجدر الاشارة الى أن جودة السلع من ناحية وانخفاض تكاليف انتاجها من ناحية أخرى هو السبيل الوحيد لغزو الأسواق العالمية دون الحاجة لوجود روابط تميزية • وأكبر دليل على ذلك نجاح اليابان وكوريا فى غزو أسواق الولايات المتحدة الأمريكية دون وجود أى نوع

س الروابط التي ...

**٥ ـ الاستثمارات والمعونات الأجنبية :**

يمكن أن تلعب الاستثمارات الأجنبية وكذلك المعونات الأجنبية دورا هاما فى تدعيم الصناعة فى الدول النامية بشرط أن توجه الاستثمارات نحو المشروعات الحيوية التى تتطلبها التنمية فى هذه الدول ويمكن أن تمنح هذه الاستثمارات كافة التسهيلات الممكنة. أما توجيه الاستثمارات الى القطاعات التى تحقق الصالح الخاص للمستثمرين فهذا اهدار للموارد الاقتصادية للدول النامية والواقع يشير الى أن نجاح اليابان ودول جنوب شرق آسيا يرجع الى الاستفادة من الاستثمارات الأجنبية فى تشغيل الموارد المحلية وانتاج صناعات لغرض التصدير بعكس سياسة الانفتاح فى مصر فى السبعينات لم تحقق النجاح لانها كانت سياسة انفتاحية استهلاكية وليست انتاجية كما أن المعونات الأجنبية والقروض الدولية الميسرة تساهم فى توفير النقد الأجنبى اللازم للمشروعات الانمائية ولكن على شرط أن تكون هذه المساعدات حرة غير مقيدة بحيث تعطى للدول النامية حق استخدامها فى المجالات التى ترى أنها تخدم حركة التنمية الصناعية .

## ٦ - التعليم :

يلعب التعليم دورا هاما فى عملية التنمية الصناعية وتتوقف درجة التعليم ونوعيته على سياسات الحكومة الخاصة بالاستثمار فى رأس المال البشرى فمن المعروف أن الانسان المتعلم لديه قدرة على الاستيعاب والتعامل مع الآلات تفوق بكثير الانسان غير المتعلم ولاشك أن الصناعة الحديثة أصبحت تعتمد على تكنولوجيا متقدمة تحتاج الى درجة عالية من الخبرة والمعرفة ولعل من أهم دعائم نجاح الصناعة فى اليابان ترجع الى قدرة العامل اليابانى وخبرته وبالتالى الاستثمارات الضخمة التى أنفقت على التدريب والتعليم أتت بثمارها على التنمية اليابانية •

## ٧ - الظروف السياسية والاجتماعية :

لاشك أن نجاح التصنيع يتوقف الى حد ما على مدى استقرار الظروف السياسية والاجتماعية لأنه من غير المتصور أن تتوقع تنمية صناعية فى ظل اضطرابات سياسية واجتماعية من منطلق أن رأس المال يحتاج الى الاستقرار وأن رجال الأعمال لايستثمرون أموالهم الا اذا تأكدوا أن أموالهم ستكون فى أمان •

المبحث الثالث

## استراتيجيات التصنيع

ان نجاح التصنيع يتوقف الى حد كبير على تحديد الاستراتيجية المناسبة التى ينبغى الالتزام بها والتى يجب أن تحوى أساليب التصنيع أهدافه ومشاكله وكيفية مواجهتها • وبوجه عام يجب على واضعى الاستراتيجية مناقشة ثلاثة أمور على جانب كبير من الأهمية :

**الأمر الأول :**

نوعية الملكية الصناعية هل تتولى الدولة مسئولية القطاع الصناعى وتكون الملكية السائدة القطاع العام أم تشجع القطاع الخاص على ملكية المشروعات الصناعية ؟

**الأمر الثانى :**

تحديد أولوية الانتاج الصناعى هل تعطى الأفضلية للمشروعات الصناعية الخفيفة وتكون التنمية الصناعية متدرجة أم تعطى الأولوية للصناعات الثقيلة باعتبارها البنية الأساسية للتصنيع ؟

**الأمر الثالث :**

لابد من تحديد الهدف من التصنيع هل احلال المنتج المحلى

بدلا من الواردات أى تحقيق نوعا من الاكتفاء الذاتى أم يكـــــون الهدف الانتاج لغرض التصدير ؟

لاشك أن الوصول الى اجابات قاطعة فى هذه الأمور على جانب كبير من الأهمية لأن لكل استراتيجيــة مزايا وعيوب وأن الاستراتيجية التى تنجح فى مجتمع ما وظروف معينة وفى زمن معين ليس بالضـــرورة أن تحقق نفس النجاح فى مجتمع آخر وظروف زمانية ومكانية أخرى •

والواقع يشير الى نجاح دول اعتمدت على القطاع الخـــــاص ودول أخرى اعتمدت على القطاع العام وأن هناك دول أعطت الأولويـة للصناعات الخفيفـة ودول أعطت الأولويـة للصناعات الثقيلـة وهنـاك دول بنيت سياستها على أحلال المنتج الوطنى بدلا من الواردات ودول أخرى اتبعت سياسة الانتاج لغرض التصدير •

وسوف نتعرض بحياد كامل للاستراتيجيات المختلفة للتصنيع موضحين مزايا وعيوب كل منها •

أولا — استراتيجية التصنيع من زاوية الملكية :

( المفاضلة بين القطاع العام والخاص ) :

نناقش فى هذا الجزء استراتيجية التصنيع فى البلاد الناميـــة

من زاوية هل ترتكز التنمية الصناعية على جهود الدولة أم يترك للقطاع الخاص المبادرة بتمويل المشروعات الصناعية والمناقشة هنا ستكون بعيدة عن الايدولوجيات ( رأسمالية أم اشتراكية ) وانما نوضح المبررات والمزايا والعيوب .

أولا - القطاع العام :

لاشك أن القطاع العام يلعب دورا هاما فى تحقيق التنمية الصناعية فى كثير من دول العالم والملكية العامة للمشروعات الصناعية سمة تميز العصر الذى نعيش فيه وأن تفاوتت نسبتها من دولة الى أخرى فهى تمثل نسبة صغيرة فى المجتمعات الرأسمالية وتمثل الجزء الأكبر فى المجتمعات الاشتراكية ولعلنا نتساءل ما هى المبررات وراء تملك الدولة لبعض المشروعات الصناعية ؟ يمكن القول أن هناك عدد من المبررات تؤيد القطاع العام الصناعى يمكن توضيح أهمها فيما يلى :

١ - ضخامة تكاليف الانتاج :

هناك كثير من الصناعات الهامة والضخمة التى تحتاجها الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية كالحديد والصلب والبتروكيماويات

...الخ مثل هذه الصناعات تحتاج الى استثمارات مالية ضخمة تقدر بمئات الملايين من الجنيهات لا يقدر عليها رأس المال الخاص الأمر الذى يتطلب ان تتولى مسئوليتها الدولة بما تملك من امكانيات مالية ضخمة ولذلك نجد أن مثل هذه النوعية من الصناعات على مستوى كثير من الدول النامية عامة .

٢ - انخفاض العائد المتوقع :

هناك بعض النوعيات من المشروعات الصناعية رغم أهميتها الاقتصادية الا أن انتاجها يتطلب الى فترات زمنية طويلة وقد تحقق خسائر مالية فى أولى مراحلها الانتاجية وأن العائد المتوقع منها منخفض اذا ما قورن بالمشروعات الأخرى مثل هذه النوعية لا يقبل عليها القطاع الخاص الذى يسعى الى تحقيق أقصى ربح ممكن فى أقل فترة ممكنة ولذلك تجد الحكومة نفسها مضطرة أن تتولى مسئولية هذه النوعية من المشروعات لأهميتها الاقتصادية .

٣ - عدم توافر الخبرة الفنية :

هناك كثير من الصناعات الدقيقة ذات التكنولوجيا المعقدة والتى تحتاج الى يد عاملة ذات مهارة فنية عالية والتى قد لا تتوافر

محليا والتى تتطلب مستويات عالية من التدريب الذى يتكلف مبالـــغ طائلـــة وتكون الحكومـــة هى الجهة الوحيدة التى لديها القدرة علـــى رفع مستوى هذه الكفاءات وبالتالى يفضل أن تكون الملكية تحت مسئولية ورعاية الدولة وبمرور الوقت وبتوافر العمالـــة المدربـــة يمكن أن يساهم فى هذه النوعية رأس المال الخاص • ولكن هذا الأمر قد يتطلـــب وقتا كبيرا •

٤ ـ الشروط المجحفـــة للقطاع الخاص للاستثمار الصناعى :

فى كثير من الأحيان قد يضع القطاع الخاص شروطا مبالغ فيهـــا حتى يقبل على الاستثمار فى القطاع الصناعى مثل طلب منح تسهيلات ائتمانية ( أسعار فائدة على القروض منخفضة وبشروط ميسرة ) الحصول على البنيـــة الأساسية بأسعار منخفضـــة ، منحه اعفاءات جمركيـــة وضريبـــة ••• الخ وترى الحكومـــة أن ما يطلبه القطاع الخـــاص لا يتناسب مع مساهمته فى التنميـــة الصناعية وبالتالى تجد أن مـــن الأفضل أن تتولى هى مسئولية الانتاج حتى تضمن السيطرة على الانتاج وضمان مصلحـــة المواطنين ••

٥ ـ الملكيـــة العامـــة لاعتبارات استراتيجية :

هناك بعض المشروعات الهامة التى تعتبرها الدولة تمـــس

الأمن القومى والدفاع لا ينبغى أن تخضع للملكية الخاصة التى قد تسىء استخدامها وبالتالى تفضل أن تتولى هى بنفسها الاشراف على هذه النوعية من المشروعات مثل المعدات العسكرية فهى ملكية عامة فى معظم دول العالم ( الرأسمالى والاشتراكى ) .

٦ — تحقيق الاستقلال الاقتصادى :

من الأسباب التى قد تدعو الدول الى ملكية المشروعات الصناعية الخوف من استغلال رأس المال الأجنبى وتغلغل نفوذه عن طريق تملك المشروعات الصناعية ولذلك فان [illegible] الدول أ[illegible] ملكية المشروعات [illegible] الا أن [illegible] الى [illegible] ما والآن يمكن أن يمارس رأس المال الأجنبى دوره فى التنمية الصناعية بشرط أن يخضع للرقابة المستمرة من قبل الدولة بحيث يمكنها مواجهة أى نوع من الانحرافات قبل أن تستفحل .

٧ — القضاء على الاحتكارات :

لاشك أن القطاع الخاص يضع فى الاعتبار تحقيق الربح ويفضل المصلحة الشخصية عن المصلحة العامة ولذلك نجده فى كثير من الاحيان قد يبالغ فى تحديد أسعار بيع المنتجات وخاصة السلع الهامة وهذا الضرر بالقاعدة العريضة من المستهلكين خاصة أصحاب

الدخول المنخفضة والمتوسطة ولذلك فان الحكومة لاعتبارات اجتماعية وانسانية قد تجد نفسها مضطرة الى اقامة بعض المشروعات الصناعية بهدف توفير السلع للمواطنين بأسعار مناسبة يتناسب مع مستويات دخولهم •

المزايا التى تتمتع بها المشروعات الحكومية :

تتمتع المشروعات الحكومية بعدد كبير من المزايا التى لا تتاح للمشروعات الخاصة يمكن توضيح أهمها فيمايلى :

١ _ القدرة على التمويل :

ان الحكومة لها قدرة كبيرة فى الحصول على رؤوس الأموال لتمويل مشروعاتها المختلفة وبالتالى تستطيع أن تقيم المشروعات بالاحجام الاقتصادية والاستفادة من وفورات الانتاج الكبير وتستطيع الحكومة تدبير احتياجاتها المالية سواء بالعملة المحلية أو الأجنبية وذلك بسعر فائدة مناسب وشروط أفضل فى السداد و ذلك لتوفير الضمانات الخاصة بالقروض كما يمكن للحكومة وضع المشروعات الصناعية ضمن الخطة القومية للصناعة بما يعود بالفائدة الاقتصادية القصوى على المجتمع •

٢ - استفادة المشروعات الحكومية من ارتباطها بالحكومة من عدة جوانب :

أ - تسهيل الحصول على أذونات الاستيراد المواد الخام خاصة فى حالة وجود ندرة فى النقد الأجنبى .

ب - الاستفادة من تحمل الدولة تكاليف البنية الأساسية من طرق وكهرباء والصرف الصحى ..الخ

جـ - اعطاء المشروعات الحكومية الافضلية فى توريد منتجاتها للمشروعات التابعة للدولة أو الدخول فى المناقصات أو المزايدات ...الخ

د - يمكن الحصول على المساعدات الفنية الأجنبية من خلال الاتفاق مع الحكومات المختلفة .

٣ - التمويل الذاتى ورفع المعاناة عن كاهل المستهلك :

من المزايا التى تتمتع بها المشروعات الحكومية أنها لا تسعى الى تحقيق الربح وانما تسعى فى المقام الأول الى توفير احتياجات المجتمع بالجودة والسعر المناسب وبالتالى فى حالة تحقيق هذه المشروعات أرباح يمكن استخدامها فى اقامة التوسعات أو تدعيم مشروعات حكومية أخرى لا تحقق أرباح أو يمكن أن تخفف عن كاهل المستهلكين من خلال تخفيض أسعار المنتجات بما تقترب من أسعار

التكلفة وهذا من شأنه رفع مستوى رفاهية المواطنين وهذا بالقطع لا يتحقق وفى ظل هيمنة القطاع الخاص •

ثانيا — عيوب المشروعات العامة الصناعية :

اذا كان هناك عدد كبير من المزايا التى تحقق من الملكية العامة الصناعية فان هناك أيضا مجموعة من العيوب تواجه المشروعات الحكومية يمكن توضيح أهمها فيمايلى :

١ — اقامة كثير من المشروعات لاعتبارات سياسية • من الأخطاء التى تقع فيها كثير من الحكومات وخاصة فى الدول النامية اقامة مشروعات صناعية ضخمة ذات تكاليف رأسمالية عالية ليست لاعتبارات اقتصادية وغير مدروسة من هذا الجانب انما تقام هذه المشروعات لاعتبارات سياسية بحتة لاثبات أن الحكومة حريصة على تحقيق التنمية الاقتصادية وفى كثير من الاحيان يتم تسعير منتجات هذه الصناعات بأثمان تقل عن التكلفة ولذلك يكتب لكثير من هذه المشروعات الفشل الاقتصادى وأن كانت قد تحقق بعض الأهداف الاجتماعية والسياسية •

٢ — تضارب الأهداف : من أهم عيوب المشروعات العامة الصناعية عدم وضوح الهدف من اقامتها هل لاعتبارات اقتصادية بحتة

أم لاعتبارات اجتماعية أم سياسية بعكس الحال فى المشروعات الخاصة فان هدفها محدد وهو تحقيق الأرباح ولاشك أن تضارب الأهداف يعيق الانتاج وتضطرب أحوال المؤسسات الحكومية ولاتستطيع أن تمارس عملها بانتظام .

٣ - انخفاض مستوى الكفاءة : ان المشروعات العامة تعانى من تدنى مستويات الكفاءة ويرجع ذلك لعدة أسباب من أهمها تزايد عدد العاملين بها لاعتبارات انسانية واجتماعية مما يترتب على وجود البطالة المقنعة وانخفاض مستوى الانتاجية كما أن عدم وجود حافز شخصى قد يؤدى الى الاسراف والتبذير فى استخدام المادة الخام وزيادة نسبة الفاقد مما ينعكس سلبيا على التكاليف الانتاجية .

٤ - صعوبات ادارية : تواجه المشروعات العامة كثير من الصعوبات الادارية التى تعوق الانتاج منها التدخل المباشر من الحكومة فى ادارة هذه المشروعات عدم اعطاء المديرين المرونة الكافية كما أن هذه المشروعات تكون مقيدة بالروتين الحكومى مما يعرقل قيامها بواجباتها كما أن التدخل واعطاء الأوامر المركزية تؤدى الى صعوبة محاسبة القائمين على ادارة هذه المشروعات خاصة فى حالة تحقيق الخسائر لان جزء كبير من الخسارة

قد يرجع الى اعتبارات اجتماعية تتمثل فى تسعير المنتجـــات بأقل من تكاليفها حماية لأصحاب الدخول المحدودة ويكـــون من الصعوبة تحديد أسباب فشل هذه المشروعات هل لسوء الجهاز الادارى أم نتيجـة التدخل فى سياسة هذه المشروعات من قبل الحكومـة .

## القطـــاع الخـاص الصناعى :

ان القطاع الخاص الصناعى يلعب دورا كبيرا فى تحقيق التنمية الصناعية جنبا الى جنب مع القطاع الحكومى ويعتبر مكملا له ولاشـــك أن مشاركة القطاع الخاص فى الصناعة لها الجوانب الايجابيـة ولهـــا بعض السلبيات والعيوب وسوف نناقش تفصيلا عوامل نجاح القطـــاع الخاص وفوائده وعيوبـه .

## عوامل نجاح القطاع الخاص الصناعى :

هناك عدة عوامل تؤدى الى نجاح القطاع الخاص فى المجـــال الصناعى يمكن توضيح أهم هذه العوامل فيمايلى :

### ١ — وضوح الهدف :

يتميز القطاع الخاص عن القطاع العام فى أن هدفه من ممارســة

النشاط واضح وصريح وهو تحقيق أقصى ربح بعكس القطاع العام تتضارب أهدافه، ولاشك أن توضيح الهدف تجعل القطاع الخاص يتخذ من السياسات مايؤدى الى تحقيق ذلك وبالتالى يبتعد عن الأهداف الاجتماعية والسياسية وفى حالة وجود أى اختلال يبعده عن تحقيق هدفه، يتخذ الاجراءات التى ترجع الوضع على ما هو عليه .

٢ ـ الاستخدام الأمثل للموارد :

ان القطاع الخاص وهو يسعى الى تحقيق الربح لابد أن يسعى الى تقليل التكاليف وهذا يجعله يستغل الموارد أفضل استغلال دون اسراف أو تبذير فهو يقوم بتشغيل قدر مناسب من العمالة بحيث يكون هناك توازن بين الانتاجية والأجر وبالتالى لا توجد بطالة مقنعة فى القطاع الخاص كما أنه يستخدم المادة الخام بالقدر المناسب ويسعى الى الوصول بنسبة الفاقد الى أدنى حد ممكن والحصول عليها بأقل الأسعار التنافسية كما يسعى الى القضاء على الطاقة العاطلة فى الآلات والوصول الى التشغيل الأمثل لها كل هذه الأمور غير متواجدة فى ظل الملكية العامة .

٣ ـ التوسع فى استخدام مبدأ الثواب والعقاب :

من عوامل نجاح القطاع الخاص أنه يستخدم سياسة الثواب

للمجدين وذلك بمنحهم المكآفات وترقيتهم بحيث يشعر الجميع أن اجتهاده فى العمل له المقابل السريع كما أنه يوقع العقاب والذى قد يصل الى الفصل للمهملين والمقصرين أما فى ظل القطاع العام قد يتساوى المجد مع المهمل وهذا يخفض من معنويات العاملين وينعكس سلبيا على الانتاج •

فوائد القطاع الخاص الصناعى :

يحقق القطاع الخاص الصناعى فوائد كثيرة للاقتصاد القومى يمكن توضيح أهمها فيما يلى :

١ - مشاركة القطاع العام فى التنمية الصناعية :

ان القطاع الخاص يشارك القطاع العام فى التنمية الصناعية فهو يعتبر مكمل لدور الحكومة فى الاستثمار فتتولى الحكومة الاستثمار فى المشروعات الحيوية والتى تحتاج الى رؤوس أموال ضخمة والتى لا يمكن الاستغناء عنها لاعتبارات اقتصادية وسياسية واجتماعية ويتولى القطاع الخاص الاستثمار فى المجالات الغير مجدية بالنسبة للحكومة مثل المشروعات الصغيرة وبالتالى يجب أن تمنح الحكومة التسهيلات اللازمة للقطاع الخاص لتشجيعه على مواصلة العملية الانتاجية •

٢ - سرعة مواجهة المشاكل :

ان القطاع الخاص يتميز عن القطاع العام فى سرعة مواجهة المشاكل فاذا ما تعرض الى تحقيق خسارة سرعان ما يتعرف على طبيعة المشكلة ويضع الحلول العملية لها والسعى نحو الوصول الى أدنى خسارة ممكنة بعكس القطاع العام دائما يضع المسكنات لحل المشاكل الأمر الذى يؤدى الى تضخيمها وصعوبة السيطرة عليها .

٣ - يتميز القطاع الخاص بالحيوية والديناميكية :

من أهم الصفات التى يتسم بها القطاع الخاص الصناعى الحيوية والديناميكية والابتعاد عن الروتين والتعقيدات وهو يميل دائما الى التوسع عن طريق اعادة استثمار أرباحه لمنافسة المشروعات الأخرى وأن هناك روح المغامرة لدى أصحاب المشروع وهذه الروح غير موجودة فى القطاع العام .

٤ - تلبية احتياجات المستهلكين :

ان المشروع الخاص يسعى الى الربح وهذا لا يتحقق الا من زيادة حجم المبيعات وتقليل التكلفة ولذلك فانه دائما يقوم بدراسة السوق ومعرفة احتياجات المستهلكين والسعى نحو ارضاء

رغباتهم وتقديم السلع التي تتناسب معهم، وذلك هذا لا يتحقق في ظل الملكية العامة التي قد تحتكر نوعيات من السلع تقدمها بجودة منخفضة يكون المستهلك مجبرا على استهلاكها .

ثالثا – عيوب القطاع الخاص الصناعي :

اذا كان للقطاع الخاص مزايا فان له أيضا بعض العيوب والسلبيات يمكن توضيح أهمها فيمايلي :

١ – النزعة الاحتكارية :

من عيوب القطاع الخاص الصناعي وجود النزعة الاحتكارية كلما سنحت الفرصة لذلك ونظرا لاهتمام القطاع الخاص بالجانب الاقتصادي البحت والذي يتمثل في تحقيق الربح فانه قد يبالغ في رفع الأسعار بما لا يتناسب مع التكلفة ودرجة المخاطرة التي يتحملها ويشجع على الاحتكار اختفاء الشركات المنافسة وعدم وجود المنافسة الأجنبية نتيجة السياسة الجمركية الحامية التي قد تضعها الحكومة ولذلك يجب تضييق الخناق على المحتكرين من خلال تشجيع المنافسة وعدم المبالغة في فرض الجمارك والضرائب .

٢ – سوء توزيع الدخل :

أن تشجيع الملكية الخاصة الصناعية قد تساهم في ايجاد سوء

توزيع للثروة وتقسيم المجتمع الى فئتين : رجال الأعمال أصحاب الدخول العالية ويكون لهم السيطرة والهيمنة ، وطبقة العمال أصحاب الدخول المحدودة الذين يضطرون لبيع جهودهم نظير أجور منخفضة مما يزيد من الحقد الاجتماعي الأمر الذى يتطلب تدخل الحكومة لتحقيق التوازن الطبقى من خلال فرض ضرائب تصاعدية على أصحاب الدخول العالية .

٣ - تبديد الموارد الاقتصادية :

أحد الانتقادات التى توجه للقطاع الخاص مساهمته فى تبديد الموارد الاقتصادية وذلك نتيجة لتغليب المصلحة الشخصية عن المصلحة العامة ، ولذلك نجد أن القطاع الخاص يندفع فى الاستثمارات نحو المشروعات المربحة دون النظر لمدى أهمية هذه المشروعات للاقتصاد القومى وهذا يعتبر تبديد للموارد الاقتصادية ولذلك نجد اقبال القطاع الخاص على انتاج الكماليات دون الاهتمام بالضروريات ويمكن للحكومة أن تحد من ذلك عن طريق وضع معوقات أمام الاستثمار الخاص فى المجالات التى لا تتطلبها التنمية الاقتصادية .

٤ - قصر النظر والأنانية :

يهتم القطاع الخاص الصناعى فى كثير من البلاد النامية باتباع

اساليب وسلوك ينبع من أنانية من أمثلة ذلك التهرب الضريبي والتزوير في الدفاتر والغش التجارى ومشاكل مع العمال الأمر الذى يتطلب تدخل الحكومة بكل حزم لمنع هذه التلاعبات .

## استراتيجية التصنيع من زاوية الأولوية :

من الأمور الحيوية التى يجب مناقشتها والوصول الى قرارات بشأنها الاتفاق على تحديد أولوية المشروعات الصناعية هل تعطى الأولوية للمشروعات الخفيفة على أن تأتى المشروعات الثقيلة فى مرحلة متأخرة أم تكون الأولوية للمشروعات الثقيلة ولاشك أن لكل استراتيجية مزاياها وعيوبها وسوف نتعرض أولا الى استراتيجية البدء بالصناعات الخفيفة ثم استراتيجية البدء بالصناعات الثقيلة .

## أولا ـ استراتيجية الصناعات الخفيفة :

تمثل هذه الاستراتيجية الوضع الذى ساد البلاد الرأسمالية فى بداية مراحلها التصنيعية ، حيث بدأت هذه الدول بالاهتمام بالصناعات الاستهلاكية ثم الصناعات الوسيطة وأخيرا الصناعات الثقيلة . ولاشك أن الصناعات الخفيفة تتلائم مع ظروف الدول النامية ذات الدخل المنخفض حيث أنه من المعروف انه فى ظل الدخل المحدود يتحتم فى أول المراحل الاهتمام بالصناعات الاستهلاكية الخفيفة

التى تتناسب مع دخول المستهلكين وحينما يحدث تغيرات ايجابية للدخل يمكن تطوير الصناعة الى نوعية أكثر تطورا الى أن نصل الى السلع الصناعية الثقيلة • ويرى الكثير أن هناك علاقة بين مراحل النمو الاقتصادى وبين نسبة الصناعات الخفيفة للثقيلة •

ففى مرحلة النمو الأولى تكون النسبة ٥ : ١ لصالح الصناعات الخفيفة ، وفى المرحلة الثانية ٢,٥ : ١ وفى المرحلة الثالثة تكون النسبة ١ : ١ أما فى المرحلة الرابعة فتكون لصالح الصناعات الثقيلة •

وتتلائم الصناعات الاستهلاكية مع ظروف الدول النامية لعدة أسباب هى :

١ – انخفاض الاستثمارات الرأسمالية •

٢ – عدم الاحتياج الى نوعية خاصة من المهارة العمالية •

٣ – صغر حجم المشروع بما يتناسب مع سوق الدول النامية •

٤ – قصر فترة الانتاج والعائد السريع على رأس المال •

## ثانيا – استراتيجية الصناعات الثقيلة :

سادت هذه الاستراتيجية فى الاتحاد السوفيتى وبلاد الكتلة الاشتراكية ويقوم نمط التصنيع فى هذه البلاد على أساس التخطيط

المركزى وعلى ذلك فان قيام الصناعات الانتاجية فى هذه البلاد والذى تم فى وقت قصير نسبيا لم يتحقق طبقا لعوامل السوق أو الطلب ولكن تم ذلك على أساس توجيه قدر كبير من الاستثمارات تجاه هذه الصناعات ويرى المخططون فى هذه الدول أن كثرة الاستثمار فى الصناعات الاستهلاكية أو الخفيفة مع تقليل الاستثمار فى الصناعات الثقيلة من شأنه أن يؤدى الى خفض الانتاجية للمجتمع وذلك لايمانهم الشديد بأن القدرة الانتاجية تقوم أصلا على مقدار الاستثمار فى الصناعات الانتاجية أو الثقيلة •

ولاشك أن طبيعة الصناعات الثقيلة أصبحت لا تتلائم مع ظروف الدول النامية لعدة أسباب هى :

١ — ضخامة رأس المال المستثمر •

٢ — كبر حجم المصنع •

٣ — يحتاج درجة عالية من العمالة الماهرة •

٤ — يحتاج الانتاج الى فترة طويلة وأن العائد المنتظر قليل •

**استراتيجية التصنيع من زاوية الهدف :**

لابد من تحديد الهدف من التصنيع هل هو احلال المنتج المحلى بدلا من الواردات أم انتاج صناعى لغرض التصدير ؟ ولكل

استراتيجية مزايا وعيوب .

## أ ـ استراتيجية احلال الواردات :

وفقا لهذه الاستراتيجية تقوم الدولة باعداد قائمة بالسلع التى تقوم باستيرادها ومعرفة النوعية التى يمكن أن تصنعها محليا والتى تتفق مع امكانيات وظروف الدولة وتعددت الاسباب التى قيلت تبريرا لتبنى استراتيجية الاحلال محل الواردات كما تختلف أهمية هذه الأسباب من دولة الى أخرى ومن وقت الى آخر وفيما يلى أهم هذه الأسباب :

١ ـ ان قدرا من الاحلال محل الواردات يتحقق كنتيجة طبيعية للنمو اذ أن مع اتساع السوق المحلية نتيجة التنمية الاقتصادية لابد أن نتوقع نشوء صناعات محلية جديدة لاشباع الطلب المرتبط باتساع السوق .

٢ ـ ان قدرا من الاحلال محل الواردات قد يتحقق نتيجة لضرورة اقتصادية تمليها ما يحدث من اضطراب وازمات فى العلاقات الاقتصادية الدولية .

٣ ـ كثير من الدول الآخذة فى النمو قد وجدت نفسها تندفع الى

تبنى المزيد من استراتيجية الاحلال محل الواردات كـوسيلة لما تعانيه من تزايد ضغط العجز فى ميزان المدفوعات نتيجة زيادة الطلب على الاستيراد الذى يرجع الى طموح برامج التنمية •

٤ - ان الاحلال محل الواردات قد يكون نتيجة لاتباع مخطط للتنمية الاقتصادية يهدف الى المزيد من اقامة الصناعات المحلية أو الى توفير المزيد من العملات الأجنبية أو خلق فرص للعمالة أو تنظيم الدخل القومى •

عيوب استراتيجية الاحلال بدلا من الواردات :

اذا كانت هناك اسباب أدت الى تبنى استراتيجية الاحلال محل الواردات سواء أكان ذلك نتيجة اختيار واع أو اضطرار فان التجربة العملية وان أدت الى تنمية وتطوير القطاع الصناعى الا أنها قد اسفرت فى نفس الوقت عن سلبيات كبيرة من أهمها :

١ - لقد أدى تطبيق استراتيجية الاحلال محل الواردات الى المغالاة فى الأهمية التى أعطيت لاقامة الصناعات الاستهلاكية على حساب الصناعات الوسيطة والصناعات الرأسمالية الأمر الذى ترتب عليه زيادة استيراد الاقتصاد لهذه السلع الأخيرة •

٢ - ان الاحلال محل الواردات قد تم من أخذ النمط القائم للاستهلاك كأساس بينما قد يكون الهدف النهائى للتنمية هو تغيير هذا النمط فضلا عن ذلك فان أخذ النمط القائم قد لا يتفق مع ما يتمتع به الاقتصاد خاصة فى الأجل الطويل من مزايا نسبية •

٣ - ان الاحلال محل الواردات قد أدى الى تبنى اساليب انتاج كثيفة رأس المال وتكنولوجيا متقدمة بما لا يتفق مع الوفرة النسبية لموارد الدولة الآخذة فى النمو وخاصة ما يوجد بها من أيد عاملة عاطلة •

٤ - ان تطبيق هذه الاستراتيجية قد أدى الى عجز قطاع الصناعات التحويلية عن تزويد النشاط الزراعى بما هو لازم لتطوره وحل مشكلة الغذاء فى كثير من الدول الآخذة كما أدت الى حدوث اختلال فى توزيع عائد التنمية بين الريف والحضر •

استراتيجية التصنيع من أجل التصدير :

الأصل فى هذه الاستراتيجية أن يتم التركيز عند اختيار ما يتم القيام به من صناعات على تلك التى يتوافر لها فرصة تصدير منتجاتها أو قدر منه الى الخارج •

ومبرر اتباع هذه الاستراتيجية يمكن أساسا من الناحية النظرية في انه يصعب ان لم يستحيل على أية دولة أن تقوم بانتاج كل احتياجاتها . ومن ثم لابد وأن تقوم باستيراد قدر أو آخر من السلع والخدمات الاجنبية وفى ذلك لابد وأن تحتاج الى مزيد من العملات الأجنبية وحيث أن القطاع التقليدى للصادرات من المواد الأولية فى الدول الآخذة فى النمو يعانى من تدهور شروط التبادل وعدم زيادة حجمه كميا بالقدر المطلوب . فمن الضرورى اللجوء الى تصدير المزيد من المنتجات الصناعية .

يضاف الى ما تقدم أن تجربة كثير من الدول الآخذة فى النمو فى العشرين سنة الأخرى فى تطبيق استراتيجية الاحلال محل الواردات قد اسفرت عن تزايد ضغط عجز ميزان المدفوعات الأمر الذى يحتم ضرورة نقل الثقل لاستراتيجية التصنيع تجاه تشجيع المزيد من التصدير .

**الصعوبات التى تواجه استراتيجية التصنيع لاجل التصدير:**

ان اتباع هذه الاستراتيجية يصطدم بالكثير من الصعوبات وفى مقدمتها :

١ — ان صناعات التصدير لابد وأن تكون قادرة على منافسة

مثيلاتها من الصناعات الأجنبية الأمر الذى يتطلب توافر معدلات مرتفعة للكفاءة الانتاجية والتسويق قد لا تتوافر فى كثير من الدول النامية .

٢ — ان صناعات التصدير غالبا ما تصطدم بارتفاع حاجز الحماية الذى تضعه الدول المتقدمة أمام استيراد السلع الصناعية من الدول الآخذة فى النمو .

٣ — ان أحد وسائل تشجيع اقامة صناعات تصديرية يمكن فى الدخول فى اتفاقيات بشكل أو آخر مع الشركات الدولية ولاسباب كبيرة فان التعامل مع هذه الشركات يكون محفوفا بكثير من المخاطر .

٤ — غالبا ما تبقى صناعات التصدير ممثلة لجيوب داخل الاقتصاد القومى دون أن تندمج بشكل كامل ضمن بنيانه مما يؤدى الى ازدواجية الاقتصاد دون أن تحدث آثارا فى خلق صناعات جديدة ترتبط بها من الخلف أو من الامام ويحدث ذلك بصفة خاصة عندما يتم تشجيع صناعات التصدير فى صورة اقامة مناطق حرة واستخدام رأس المال الأجنبى .

## المبحث الرابع

## قياس حجم المشروع

فى كثير من الاحيان يكون من المرغوب فيه معرفة حجم المشروع الصناعى فقد تمنح الدولة مزايا للمشروعات الصغيرة وتشجيع أصحابها وبالتالى لابد أن يكون هناك معايير يمكن خلالها الحكم على حجم المشروع وأهم هذه المعايير :

### ١ - قيمة الأصول الثابتة :

يعتمد هذا القياس على تقيم الأصول الثابتة بعد استبعاد قيمة الأراضى فارتفاع قيمة الأصول بمعيار لكبر الحجم وانخفاض القيمة معيار لصغر الحجم .

ولاشك أن هذا المقياس يكتنفه بعض الصعوبات منها :

أ - صعوبة تقدير هذه الأصول وذلك لأن المؤسسة تحصل على أصولها فى أوقات مختلفة كذلك فان قيمة كل أصل يرتبط بمعدل الاستهلاك كما أن تقدير قيمة الأصل على أساس سعر الشراء سوف يعطى صورة غير حقيقية بقيمة الأصول .

- اختلاف الفن الانتاجى بين المشروعات المختلفة فقد تستخدم

بعض المؤسسات رأس مال بشكل كثيف مما يضخم من حجم المشروعات فى حين أن البعض الآخر قد يستخدم طرقا تستخدم اليد العاملة بشكل كثيف مما يقلل من حجم هذه المؤسسات •

جـ — صعوبة اجراء مقارنة بين حجم المشروعات فى البلاد المختلفة بسبب مشاكل أسعار الصرف وضرورة تحويل عملات البلاد المختلفة الى عملة واحدة •

**٢ — حجم الانتاج المادى :**

من المقاييس المستخدمة لقياس حجم المشروع حجم الانتاج المادى فكلما زاد عدد الوحدات كلما كبر حجم المشروع تبعا لذلك وهذه الطريقة تناسب كثيرا عند المقارنة بين المشروعات التى تنتج سلعا قريبا جدا من بعضها • أما لو اختلفت السلع فتفقد هذه الطريقة كثيرا من أهميتها •

**٣ — قيمة الانتاج الصافى :**

لتغلب على اختلاف وحدات الانتاج بين السلع فيتم استخدام قيمة الانتاج للوصول الى وحدات متجانسة وتتوقف قيمة

الانتاج على حجم الانتاج والأسعار .

ولكن يعاب على هذه الطريقة :

أ - أن قيمة الانتاج تتعرض للزيادة مع كل ارتفاع فى الأسعار هذا مع بقاء حجم الانتاج ثابت على ما هو عليه .

ب - صعوبة المقارنة بين نقطة زمنية وأخرى بسبب تغير الأسعار أو اختلاف درجات التضخم .

جـ - صعوبة المقارنة بين البلاد المختلفة بسبب اختلاف درجات ارتفاع الأسعار أو التضخم النقدى .

د - من الصعوبة المقارنة بين البلاد المختلفة بسبب مشاكل أسعار الصرف .

**٤ - عدد العمال :**

تميل معظم بلاد العالم الى اتخاذ عدد العمال لعقد المقارنة بين حجم المصنع أو المشروع سواء داخل الصناعة الواحدة وبين الصناعات المختلفة سواء داخل البلد الواحد أو بين البلاد بعضها وبعض وتفضل هذه الطريقة لعدة أسباب :

أ - التغلب على مشاكل الأسعار التى تتعارض للتقلب من وقت لآخر .

ب — التغلب على مشاكل اختلاف مستويات الأسعار أو درجات التضخم النقدى •

جـ — التغلب على المشاكل الخاصة بأسعار الصرف وذلك عند المقارنة بين الدول •

وعلى الرغم من هذه المزايا فهناك بعض نقاط الضعف الواجب أخذها فى الحسبان :

أ — اختلاف الفن الانتاجى بين المصانع أو الصناعات المختلفة فبعضها يستخدم رأس المال بشكل كثيف وبعضها يستخدم اليد العاملة بشكل كثيف •

ب — تبرز مشكلة هذا القياس فى حالة اجراء المقارنة بين البلاد النامية والبلاد الصناعية اذ أن البلاد الأخيرة عموما تميل الى تفضيل الآلات كثيفة استخدام رأس المال ومن ثم تقلل هذه الطريقة من الحجم الطبيعى للمشروعات فى الدول المتقدمة •

مما سبق يتضح وجود عدة مقاييس يمكن من خلالها الحكم على المشروع ولكل مقياس مزايا وعيوب الأمر الذى يتطلب استخدام أكثر من مقياس •

المبحث الخامس

## التكامل وتنويع الانتاج

ان المؤسسات الصناعية تميل الى انتاج مجموعة أو تشكيلة من السلع كذلك فان معظمها يقوم بأكثر من مرحلة انتاجية وان الكثير من المؤسسات تقوم بمجموعة من المراحل الانتاجية تمتد من المواد الأولية الى السلعة النهائية • وهذا التنوع فى الانتاج وفى العمليات الانتاجية يتناقض مع مبدأ التخصص والتركيز فى الانتاج والذى من شأنه ان يحقق وفورات التخصص والانتاج الكبير • -

### تعريف تنوع الانتاج :

يقصد بتنوع الانتاج دخول المشروع فى مجالات جديدة دون التخلى عن خطها الرئيسى وبشرط أن يكون هناك اختلاف واضح بين المنتج الجديد والقديم فمثلا اذا كان المشروع يخصص لانتاج نوع من السجاير ثم قام بانتاج نوع مماثل من السجاير فهذا لا يعتبر تنوع وانما اذا قام بانتاج نوع السيجار للطبقات الراقية فان هذا يعتبر من قبيل التنوع •

## أنواع التكامل والتنويع :

ان التكامل والتنوع على أربعة أشكال رئيسية هي :

١ ـ التكامل الرأسى .

٢ ـ التكامل الجانبى .

٣ ـ التكامل القطرى أو المائل .

٤ ـ التكامل الأفقى .

وسوف نتناول شرح هذه الأنواع :

### ١ ـ التكامل الرأسى :

يقصد بالتكامل الرأسى دخول المشروع الصناعى فى مرحلة انتاجية سابقة أو مرحلة تالية مثل قيام مشروع للنسيج بادخال خط انتاج غزل أو اقامة خط للصباغة فاذا كانت المرحلة سابقة يقال ان هذا تكامل رأسى للخلف ويمكن أن يصل هذا التكامل الى أقصى الخلف وذلك حينما يتم السيطرة على مصدر المادة الأولية أما اذا كانت المرحلة تلى المرحلة الانتاجية الرئيسية فيقال ان هذا تكامل رأسى للأمام ويكون التكامل فى أقصى الامام حين تتولى المؤسسة تسويق المنتج لضمان حسن تصريفه .

## ٢ - التكامل الجانبى :

يوجد هذا النوع من التكامل أو تنويع المنتجات فى حالة انتاج سلعتين مختلفتين ولكنها مشتقتان من مادة خام واحدة أو يتم الحصول عليهما من عملية صناعية واحدة مثل تصنيع المنتجات الثانوية للبتروكيماويات أو تصنيع السكر ومشتقاته أو قيام مصنع سيارات بتجميع سيارات الركوب بجانب سيارات النقل وفى كثير من الأحيان نجد أن قيمة المنتجات الثانوية تفوق بكثير قيمة المنتج الرئيسى .

## ٣ - التكامل القطرى ( المائل ) :

ويكون هذا النوع من التكامل فى حالة قيام المؤسسات الصناعية بتزويد نفسها بالسلع والخدمات اللازمة لقيام الانتاج فهناك بعض المشروعات الضخمة تلجأ الى اقامة محطات لتوليد الكهرباء خاصة بها لتغذية الأعطال الكهربائية أو أن تقوم مؤسسة لصناعة السيارات بانشاء ورش لصيانة السيارات ( تقديم خدمات ما بعد البيع ) .

## ٤ - التكامل الأفقى :

ويقصد به اندماج مجموعة من المؤسسات تقوم بانتاج نفس السلعة أو الخدمة أو تقوم بنفس العملية الصناعية مثال ذلك اندماج

... وسيارات النقل ... أو ... السيارات ومثل ذلك النوع من التكامل لا يخلو من الانتاج بل يعني فقط تركيز الانتاج في يد عدد أقل ... القوية أو بمعنى آخر زيادة درجة الاحتكار والسيطرة ...

أهداف تنويع الانتاج :

ان اهداف تنويع الانتاج تختلف على حسب نوعية ... فلاشك أن أهداف التكامل الجانبي تختلف عن أهداف التكامل الرأسي ولذلك سوف نتناول دراسة أهم أهداف التكامل :

أولا ـ التكامل الجانبي :

ـ أن انتاج سلعة ما يترتب عليه انتاج سلعة أخرى يترتب عليه تخفيض عبء التكاليف الثابتة التي يتحملها عملية التصنيع .

ب ـ ان التنويع يكون ضروريا في حالة توقع تدهور سوق المنتج الرئيسي للمؤسسة وبالتالي يمكن تعويض هذا التدهور من خلال انعاش بيع المنتجات الأخرى التي تم تصنيعها فمثلا تدهور انتاج السكر ... تعويضه من خلال المنتجات

الأخرى الثانوية الناتجة من تصنيعه .

ج — في حالة وصول منحنى السلعة الرئيسية الى درجة التشبع فان من الخطأ التوسع في الانتاج وفي هذه الحالة اضافة سلع جديدة من شأنها أن تفتح مخرجا جديدا لاستخدام المؤسسة كذلك تساعد على استثمار أرباحها المتراكمة .

د — تخفيض تكاليف الأبحاث لأنه يوجد في الشركات الكبرى مراكز أبحاث ويكون نصيب الوحدة المنتجة من الأبحاث مرتفع ولاشك أن وجود منتجات ثانوية بجانب المنتج الرئيسي يحتاج الى دراسات وأبحاث يمكن الاعتماد على المراكز البحثية القائمة بالفعل الأمر الذى يتطلب عليه نقص نصيب وحدة الانتاج من الأبحاث سواء على مستوى المنتج الرئيسي أو المنتجات الثانوية .

هـ — تلجأ الشركات الكبيرة الى التنويع بهدف الاحتفاظ بمعدل مرتفع للنمو دون أن تزيد درجة احتكارها للصناعة مما يعرضها الى غضب الجماهير وسلطة القانون المناهضة للاحتكارات وهذا النوع من التنويع يتم لأسباب استراتيجية ويكون الهدف في هذه الحالة حماية الأمن والنمو في الأمد الطويل وليس

السعى وراء زيادة الربح فى الأجل القصير

**أهداف التكامل الرأسى :**

١ ـ تخفيض النفقات الثابتة وذلك من خلال استغلال الطاقات العاطلة التى قد تحدث داخل الشركة .

٢ ـ ان التكامل الى الخلف يستهدف ضمان حصول المادة الخام والسلع الوسيطة بالكم والجودة والأسعار المناسبة الأمر الذى يضمن استمرارية الانتاج خاصة فى وقت الأزمات الاقتصادية .

٣ ـ ان التكامل الى الأمام يستهدف ضمان تصريف الانتاج بالاسلوب الأمثل الذى يمنع الاساءة الى سمعة المؤسسة بل قد يتيح فرصة البيع بأسعار مناسبة للاستغناء عن الوسطاء وبالتالى تصل السلعة الى المستهلك بالسعر المناسب

٤ ـ ان التكامل الرأسى بنوعيه ( للامام والخلف ) يتيح للمؤسسة الاستفادة بما نطلق عليه اقتصاديات العمليات المتصلة حيث أن اتمام المراحل الانتاجية فى أماكن متباعدة تكون أكثر تكلفة من اتمامها فى أماكن متقاربة أهم العناصر التى يتم توفيرها ( النقل ـ الوقود ) .

## مزايا التكامل والتنويع بوجه عام :

هناك عدة مزايا يمكن الاستفادة منها من التكامل وتنويع الانتاج يمكن توضيح أهمها فيما يلى :

١ — الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة خاصة حينما يكون عبء التكاليف الثابتة كبير ويترتب على التنويع تخفيض نصيب الوحدة المنتجة من التكلفة وزيادة أرباح المشروع .

— انخفاض تكاليف النقل خاصة فى حالة التكامل الرأسى حيث يتجمع جميع العمليات الانتاجية فى أماكن متقاربة وتبرز هذه الميزة اذا كانت تكلفة النقل تشكل نسبة كبيرة من اجمالى التكاليف .

٢ — تقليل درجة المخاطرة لاشك أن التكامل والتنوع يقلل من درجة المخاطرة لأن الاعتماد على منتج واحد يحوى نوعا من المخاطرة اذا ما تعرض هذا المنتج الى مشاكل تعوق انتاجه أما فى حالة التكامل الجانبى فان تدهور المنتج الرئيسى يدفع المؤسسة الى مواصلة وتدعيم الانتاج من خلال المنتجات الثانوية .

عيوب التكامل والتنويع :

لاشك أن التكامل والتنويع اذا كان له مزاياه [illegible] في نفس الوقت بعض العيوب والتي لا تقلل من [illegible] والتنوع وان كان من الأهمية ضرورة أخذها في الاعتبار [illegible] هذه العيوب :

١ ـ انخفاض نطاق الانتاج لأن قيام المؤسسة بأكثر من نشاط في آن واحد يقلل من فرصة الوصول الى حجم الأمثل لكل نوع من الانتاج وينعكس ذلك الى ارتفاع تكاليف الانتاج .

٢ ـ عدم التوازن بين المراحل الانتاجية : ان نجاح التكامل الرأسي على وجه الخصوص يتطلب أن يكون هناك نوعا من التوازن بين المراحل الانتاجية المختلفة لأن عدم وجود هذا التوازن يترتب عليه وجود طاقة انتاجية معطلة ونادرا ما تنجح المؤسسة وتحقيق هذا التوازن .

٣ ـ مخاطر الدخول في أسواق جديدة أو في مجال تكنولوجي جديد لاشك أن ادخال منتج جديد في المؤسسة يحوى بعض المخاطر التي قد تتمثل في عدم استيعاب الادارة لطبيعة المنتج الجديد هذا قد يتطلب كثير من الوقت

والجهد وقد تتعرض المؤسسة خلاله لبعض المشاكل

٤ ـ تقليل المنافسة من أهم الدوافع التي توجه الى التكامل وعلى وجه الخصوص التكامل الافقي الاتجاه نحو الاحتكار والسيطرة والتقليل من المنافسة مما قد ينعكس سلبيا على جودة وكفاءة الانتاج ورفع الأسعار مما يؤدى الى أضرار الى كل من المنتجين والمستهلكين •

## المبحث السادس

## الانتاجيــــــــة

**مقدمـــــــة :**

يقصد بالانتاجية الكفاءة التى تتم بها العملية الانتاجية فحين نقول أن هذه المؤسسة تعمل بأقصى انتاجية فاننا نقصد بأنها تعمل بأقصى كفاءة ممكنة وتستهدف الوصول الى أقصى انتاج ممكن فى ظل العناصر الانتاجية المستخدمة ٠

وتحظى الانتاجية باهتمام جميع الدول سواء المتقدمة أو النامية ففى البلاد المتقدمة تسعى هذه الدول الى رفع الانتاجية العمالية على وجه الخصوص للحد من التضخم لأن زيادة الأجور دون أن يقابلها زيادة فى الانتاجية سيترتب على ذلك ارتفاع الأسعار كما تستهدف هذه الدول رفع الانتاجية لتقليل تكاليف الانتاج وزيادة قدرتهـــا التنافسية للصادرات ويلاحظ أن الانتاجية تحظى باهتمام نقابات العمال ورجال الأعمال والحكومة فبالنسبة لنقابات العمال فهى دائمة تسعى لتحقيق مصلحة أعضائها من خلال المطالبة برفع الأجـــور ومطالبها أن تطالب ذلك دون أن تتحسن انتاجية العامل كمـــا أن

رجال الأعمال ليسوا على استعداد أن يرفعوا أجور العمال ويزيدون من التكاليف ويقللون من أرباحهم الا اذا تأكدوا من زيادة الانتاجية .

أما الحكومات فانها تعارض أى زيادة فى الأجور لا تقترن بزيادة فى الانتاجية لأن حدوث ذلك من شأنه أن يؤدى التضخم حيث أن زيادة الأجور تعنى زيادة الطلب النقدى دون أن يصاحب ذلك زيادة مماثلة فى الانتاج أو المعروض من السلع .

أما بالنسبة للدول النامية حيث ترتفع نسبة البطالة بنوعيها السافرة والمقنعة فان هذه الدول تبدى اهتماما كبيرا بموضوع الانتاجية لأن زيادة الانتاجية تعنى حسن استخدام الموارد الاقتصادية المحدودة كما أن هذه الدول تعانى من التضخم نتيجة ارتفاع الأجور دون أن يقابل ذلك زيادة انتاجية العمل . وقد يرى البعض أن هناك تعارض بين الانتاجية والبطالة حيث أن زيادة الانتاجية قد تؤدى الى الاستغناء عن العمالة فتزيد البطالة وهذه مقولة غير صحيحة لأن زيادة الانتاجية تعنى زيادة كفاءة استخدام الآلات والمواد الخام واليد العاملة مما يزيد من الأرباح ومعدلات الادخار والاستثمار وبالتالى معدلات التنمية

الاقتصادية مما يخفف من حدة البطالة .

تعريف الانتاجية :

تعرف الانتاجية بأنها علاقة بين الكمية المنتجة من سلعة معينة وكمية عوامل الانتاج المستخدمة في تحقيق هذا الانتاج ويمكن النظر الى الانتاجية من زاوية الاقتصاد القومي ويكون الهدف في هذه الحالة معرفة كفاءة الاقتصاد القومي وتطوره من فترة الى أخرى ويمكن النظر الى الانتاجية من زاوية قطاع اقتصادى مثل انتاجية القطاع الصناعى أو الزراعى أو التجارى .. الخ ويكون الهدف في هذه الحالة معرفة كفاءة هذا القطاع وتطوره ونسبة مساهمته في الاقتصاد القومي وقد ينظر الانتاجية من زاوية وحدة اقتصادية داخل القطاع مثل انتاجية صناعية معينة ويكون الهدف في هذه الحالة التعرف على كفاءة هذه الصناعة ومساهمتها في القطاع الصناعى ودراسة الانتاجية تكون خلال فترات زمنية معينة وذلك لمعرفة التطورات التى حدثت ولاشك أن الزيادة المستمرة في الانتاجية تعكس مدى التحسن الذى يحدث في مستوى المعيشة وكذلك الكفاءة في حسن استخدام عناصر الانتاج المختلفة .

## أنواع الانتاجية :

يمكن تقسيم الانتاجية الى نوعين رئيسيين هما :

١ - **الانتاجية الكلية :** وهى عبارة عن العلاقة بين الناتج النهائى ككل وبين عناصر الانتاج المستخدمة فى عملية الانتاج والهدف من هذا النوع التعرف على الانتاجية الكلية وتطورها خلال الفترات الزمنية المختلفة :

$$\text{الانتاجية الكلية} = \frac{\text{قيمة الانتاج}}{\text{العمل + رأس المال + المواد الخام + الوقود}}$$

٢ - **الانتاجية الجزئية :**

وهى علاقة بين الانتاج الذى تحقق وأحد عناصر الانتاج المستخدمة ولذلك فهناك انتاجية جزئية لكل عنصر من عناصر الانتاج :

$$\text{انتاجية العمل} = \frac{\text{الانتاج}}{\text{العمل}}$$

$$\text{انتاجية رأس المال} = \frac{\text{الانتاج}}{\text{رأس المال}}$$

$$\text{انتاجية الطاقة} = \frac{\text{الانتاج}}{\text{الطاقة}}$$

$$\text{انتاجية المادة الخام} = \frac{\text{الانتاج}}{\text{المواد الخام}}$$

ولكن نظرا لأهمية عنصر العمل باعتباره هو العنصر الرئيسى الذى يرتكز [illegible] تتم العملية الانتاجية فان انتاجية العمل من أهم أنواع الانتاجية الجزئية والتى تعد مقياسا لمدى التقدم الاقتصادى .

**طرق قياس الانتاجية :**

هناك عدة طرق يمكن من خلالها قياس الانتاجية لكل طريقة مزاياها وعيوبها وسوف نتناول أهم طرق قياس الانتاجية :

**١ — القيم العينية :**

ويتم استخراج الانتاجية وفقا لهذا المقياس بنسبة كمية الانتاج على عدد العمال فنحصل على ما ينتجه العامل فمثلا اذا كان الانتاج ١٠٠٠٠٠ فى الاسبوع وكان عدد العمال ١٠٠ فان

$$\text{الانتاجية} = \frac{١٠٠٠٠٠}{١٠٠} = ١٠٠٠ \text{ وحدة / للعامل}$$

واذا زاد الانتاج الى ١٥٠٠٠٠ وأصبح عدد العمال ١١٠ عامل ، فان الانتاجية = $\frac{١٥٠٠٠٠}{١١٠}$ = ١١٦٢ وحدة / للعامل وهذا معناه أن هناك زيادة فى الانتاجية تقدر بحوالى ٣٦٪ .

ويتميز هذا المقياس بأنه يعكس ما يحدث من تغير فى الانتاج بعكس المقياس النقدى الذى لايعطى مدلول حقيقى نتيجة للتغيرات التى تحدث فى الأسعار وهذا المقياس يمكننا من عقد مقارنة بين الانتاجية فى الدول المختلفة ولكن استخدام هذا المقياس العينى يتطلب توافر شرطين هما :

١ ـ التماثل التام بين منتجات الوحدة الانتاجية التى ترغب فى قياس انتاجيتها لأن طبيعة انتاج السلع تختلف وان الوقت الذى تحتاجه كل سلعة مختلفة .

٢ ـ وجود منتج واحد فى حالة وجود أكثر من منتج فى المصنع الواحد يكون من المستحيل عقد مقارنة بين انتاجية العمل .

٢ ـ القيم النقدية :

للتغلب على المشاكل التى تواجه المقياس العينى فانه يمكن استخدام مقياس القيم النقدية بتحويل الكميات العينية الى قيم

نقديـة ( كمية الانتاج × الأسعار ) فتحصل على قيم نقديـة

وتكون الانتاجية فى هذه الحالـة = قيمة الانتـاج / عدد العمال = نحصل على قيمة ما ينتجـه العامل اسبوعيا أو يوميـا أو فى الساعـة

فمثلا اذا كان قيمة الانتاج ١٠٠٠٠٠ جنيه وعدد العمـال ١٠٠ فان انتاجية العامل = ١٠٠٠ جنيه / للعامل ، واذا أصبح قيمة الانتاج ١٥٠٠٠٠ جنيه وعدد العمال ١١٠ فان الانتاجيـة ١٣٦٣ جنيه / للعامل بزيادة ٣٦٪ وفى هذه الحالة يمكـن عقد مقارنـة بين أنواع مختلفـة من السلع وبين دول مختلفة نظرا لوجود القيم النقديـة ولكن يعاب على هذا المقياس أنه قد يعطى نتائج غير واقعية نتيجـة لارتفاع مستوى الأسعار دون أن تتحسـن انتاجيـة العامل ويمكن التغلب على ذلك من خلال استبعاد أثـر التغيرات السعرية من خلال الأرقام القياسيـة وهى تقاس قيمـة الانتاج ليس بالأسعار الجاريـة وانما بأسعار سنة أساس متفق عليها ، ولكن تستمر وجود صعوبة فى عقد مقارنـة بين الدول لاختلاف أسعـار الصرف .

### ٣ – وحـدات العمل :

تستخدم هذه الطريقـة للتغلب على مشاكل الطرق النقديـة

والطريقة يتحويل حجم الانتاج من كذا متر أو طن بأن الانتاج يساوى كذا يوم عمل وتقوم هذه الطريقة على أساس نظرية العمل أساس القيمة وأن عدد ساعات العمل المبذول فى انتاج السلعة تشمل العمل المباشر التى يشتغلها العامل لانتاج الوحدة والعمل غير المباشر ( الميت ) وهو العمل السابق الذى استخدم فى انتاج المواد الخام والآلات والأدوات المستخدمة فى الانتاج فمثلا اذا كان متر القماش يستغرق انتاجه ٦ ساعات منها ٤ ساعات عمل مباشر ٢ ساعة عمل غير مباشر ( ميت ) وكان حجم الانتاج ١٠٠٠٠٠ متر وعدد العمال ١٠٠٠ تكون الانتاجية فى هذه الحالة =

$$\frac{١٠٠٠٠٠ \times ٦}{١٠٠٠} = ٦٠٠ \text{ ساعة / عامل}$$

وهذا المقياس يتميز :

١ ـ التغلب على مشكلة تعدد المنتجات .

٢ ـ التغلب على مشاكل اختلاف النوعية والجودة .

الا أن هذه الطريقة بعض الصعوبات أهمها أنه قد يتغير عدد الساعات المبذولة فى الانتاج نتيجة لتغير كفاءة العامل أو الآلة أو نوع المواد الأولية المستخدمة دون أن يترتب على ذلك تغير كمية الانتاج .

## ٤ - مجموع الوقت اللازم للانتاج :

تقوم هذه الطريقة على عدد ساعات العمل المباشر اللازم لانتاج سلعة معينة فهى توضح المقدرة على انتاج سلعة معينة فى فترة زمنية معينة وبالتالى فهناك علاقة مباشرة بين كمية الانتاج المادى أو العينى وبين الوقت اللازم للحصول على هذا الانتاج .

وتعتبر هذه الطريقة فى تحديد تطور الانتاجية أ[illegible] ـن طريقة القيم النقدية وتتغلب على العقبات المتعلقة بالطريقة العينية ولكن تواجه هذه الطريقة صعوبة تحديد الوقت الفعلى لانتاج سلعة معينة .

## أسباب اختيار انتاجية العمل :

هناك مجموعة من الأسباب التى تحبذ التركيز على انتاجية العمل دون الأنواع الأخرى ويمكن توضيح هذه الأسباب [illegible] :

١ - توافر الاحصائيات الخاصة بالعمل فى جميع دول العالم بينما لا تتوافر هذه البيانات بنفس التفصيل والدقة بالنسبة لعناصر الانتاج الأخرى .

٢ ـ ان عنصر العمل يلعب دورا هاما فى انتاج عنصر رأس المال وكذلك فى توفير المواد الخام وان كفاءة العنصر البشرى الذهنية والبدنية هى المسئولة عن انتاج الآلات ورأس المال.

٣ ـ ان العنصر البشرى يعتبر من أهم الموارد التى يمتلكها المجتمع وان وجود عرض كاف من الأيدى العاملة الماهرة يستطيع أن يفعل الكثير لدفع عجلة النمو الاقتصادى .

٤ ـ ان مستوى معيشة الأفراد يتوقف على الأجر الذى يحصل عليه الفرد عن كل ساعة عمل وأى تحسن فى مستوى المعيشة يتوقف على مدى الزيادة التى تحدث فى انتاجية الفرد .

العوامل المحدد للانتاجية :

هناك عدد كبير من العوامل التى تؤثر بالايجاب أو بالسلب على مستوى الانتاجية أهم هذه العوامل :

١ ـ الادارة :

من أهم العوامل المؤثرة فى انتاجية العمل الادارة فلا شك أن وجود جهاز ادارى ناجح يتفهم مشاكل العمال وعلى صلة دائمة بالعمال يساعد على ارتفاع الانتاجية والعكس صحيح [illegible] جهاز

اداری فاشل بعيد عن مشاكل العمال تؤدى الى انخفاض مستوى الانتاجية ولذلك نجد أن هناك مشروعات فشلت وحققت نجاح مع تغيير الجهاز الادارى .

٢ - كثافة رأس المال :

لاشك أن كثافة رأس المال المستخدم فى العملية الانتاجية لها تأثير كبير على مستوى الانتاجية فكثرة استخدام الآلات والمعدات التى يستعين بها العامل تزيد من الانتاجية وانخفاض استخدام الآلات تقلل من مستوى الانتاجية وهذا مايميز العامل فى الدول المتقدمة عن الدول النامية .

٣ - التقدم التكنولوجى :

ان التطور التكنولوجى واستخدام أحدث ما وصل اليه العمل فى مجال الانتاج تؤثر على الانتاجية لأنها توفر الوقت والجهد ولذلك نجد أن انتاجية العامل الأمريكى أعلى من انتاجية العامل الأوروبى ويرجع ذلك الى نوعية التكنولوجيا المستخدمة .

٤ ـ نوعية اليد العاملة :

ان مستوى المهارة توثر على الانتاجية فلاشك أن العامل الماهر تكون انتاجية أعلى من العامل غير الماهر •

٥ ـ المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية :

ان مستوى الانتاجية يتوقف على توافر مؤسسات ونظم اقتصادية واجتماعية متطورة وعلى ذلك فان نجاح التنمية ومن ثم ارتفاع بالانتاجية مرهون بالنجاح في تطوير المؤسسات والأنظمة القائمة •

## المبحث السابع

## معايير تحديد أولويات المشاريع الصناعية

من الأهمية قبل منح أى مشروع صناعى الترخيص بالاقامة لابـــد أن يكون هذا المشروع على جانب من الأهمية الاقتصادية والاجتماعيـــة بحيث يكون اضافة جديدة للاقتصاد القومى وهذا يتحقق من خـــلال ضرورة الالتزام ببعض المعايير بخلاف معايير الربحية التجاريـــة والقومية ولذلك نجد أن الموافقة على اقامة مشروعات صناعية خاصـــة لابد أن تخضع لعدة معايير أما فيما يتعلق بالمشروعات الصناعية العامة فهى تقـوم على دراسات مسبقة يراعى فيها مصلحة المجتمع فى مجموعه •

ويمكن توضيح أهم معايير أولويات المشاريع الصناعية فيمايلى :

**أولا — حجم السوق المحلى :**

مما لاشك فيه أن الهدف الأساسى لاقامة أى مشروع صناعـــى الوفاء بالمطالب والاحتياجات الاستهلاكية والانتاجية للمجتمع وهـــذا يتوقف على طبيعة وحجم السوق المحلى • فوجود سوق متسع يعتبر مـــن أهم دعائم نجاح المشروع وعدم وجوده أحد العوامل الرئيسية للفشـــل ، كلما كبر حجم السوق كلما أمكن التوسع فى الانتاج والاستفادة من وفورات

الحجم الكبير وبوجه عام فان حجم السوق المحلى يتوقف على ثلاثة عوامل :

١ — معدل نمو عدد السكان ٠

٢ — معدل نمو الدخل ٠

٣ — مرونة الطلب الداخلية ٠

ومن الأهمية عدم النظر الى حجم السوق الحالى فقط ، وانما يجب أن تأخذ في الاعتبار الزيادة المستقبلة المتوقعة حتى لا يلجأ المشروع في المستقبل الى اجراء توسعات ذات تكلفة عالية بل في أحيان كثيرة قد يكون من الصعوبة امكانية اجراء مثل هذه التوسعات ٠

ثانيا — امكانيات التصدير :

من الخطأ الاعتماد كليا على السوق المحلى فى تصريف الانتاج وذلك لأن أى مشروع صناعى جديد يحتاج الى قدر معين من النقد الأجنبى وبالتالى لابد أن يكون ضمن تخطيط المشروع تخصيص جزء من الانتاج للتصدير فى الأسواق الخارجية بهدف الحصول على نقد أجنبى بحيث يمكن للمشروع أن يحقق اكتفاء ذاتى من النقد الأجنبى دون اللجوء الى الدولة خاصة وأن النقد الأجنبي يعتبر عنصر نادر على مستوى معظم الدول النامية ويجب توضيح أن هناك فرق كبير بين نوعية الانتاج للسوق المحلى وبين الانتاج لغرض التصدير ولذلك يجب مراعاة

ذلك بحيث يفضل أن يكون الانتاج ذات جودة مناسبة ويتلائم مع الأذوا
المحلية والأجنبية . ويجدر الاشارة الى أن هناك كثير من الـــد
تخطط الانتاج على الأهداف التصديرية فقط وقد نجحت نجاحا كبيـــ
فى الأسواق الخارجية معتمدة على جودة الانتاج وانخفاض التكاليـــ
ومن أهم هذه الدول اليابان والنمور الأسيوية ( كوريا ـ تايوان ـ ... ا

ثالثا ـ استخدام المواد الخام المحلية :

من أهم الاعتبارات التى تؤخذ فى الحسبان عند وضع أولويـــات
للمشروعات الصناعية طبيعة المادة الخام المستخدمة فى الانتاج وهـــل
يتم توفيرها محليا أم يتم استيرادها من الخارج . فلا شك أنه كلما أمكن
الاعتماد على المادة الخام المحليـــة كان من الأفضل لأن ذلك يوفر النقد
الأجنبى ويضمن تدفق المادة الخام بالكميات والأسعار والأوقات المناسبة
كما أن الاعتماد على المادة الخام المحلية يشجع على اقامة عدد مـــن
الصناعات المحلية وهذا يعبر عنه بآثار الترابط الناشئة عن الاعتمـــاد
المتبادل بين المشروع الجديد والمشروعات القائمة وهذا بلا شك لصالح
المشروع ولصالح الاقتصاد القومى .

رابعا ـ الاعتماد على العمالة الوطنية :

تعانى كثير من الدول النامية من تزايد السكان وترتب على ذلك وجود البطالة بأنواعها المختلفة الأمر الذى يتطلب المفاضلة بين المشروعات على أساس استخدام اليد العاملة الوطنية . فلا شك أن المشروعات ذات الكثافة العمالية سوف تساهم فى التخفيف من حدة مشكلة البطالة . ويجب الاشارة الى أن اليد العاملة فى الدول النامية ستكون ذات مهارة محدودة قد لا تتناسب مع طبيعة الصناعات الحديثة الأمر الذى قد يتطلب فى البداية الاستعانة بالخبرات الأجنبية مع وضع برامج تدريبية لرفع المهارة العمالية الوطنية . ومن المعروف أن معيار استخدام العمالة الوطنية يقتصر فقط على الدول التى تعانى من التزايد السكانى اما بالنسبة للدول قليلة السكان فان هذا المعيار يكون غير ذى قيمة ويفضل الاعتماد على المشروعات ذات الكثافة الرأسمالية لأن الاعتماد على العمالة الأجنبية يكون له آثار اجتماعية وسياسية سيئة .

خامسا ـ قلة استخدام رأس المال :

من المعايير التى تحددها الدول النامية فى تفضيل المشروعات

الصناعيـة كثافـة رأس المال المستخدم فتعطى الأولوية للمشروعات ذات الكثافـة العماليـة والتى تستخدم قدر محدود من رأس المال لعـدم توافر رأس المال بالقدر الكافى ومن المعروف أن الصناعات الحديثـة تقوم على أحدث الوسائل التكنولوجية وتقوم الدول النامية باستيرادهـا من الدول المتقدمـة التى لا تعانى من نقص رأس المال وبالتالى فـان من الخطأ الذى يجب تجنبه عدم استيراد التكنولوجيا الأجنبيـة ونقلها كما هى وانما يجب تطويعها بما يتلائم مع ظروف وامكانيات الدول النامية بحيث يتم الاعتماد على تكنولوجيا أقل تطورا ويغلب عليها استخدام اليـد العاملة ويقل حاجتها الى رأس المال وقد نجحت دول جنوب شرق آسـيا فى تحقيق تقدم كبير من خلال تطويع التكنولوجيا بما يتلائم مع الظروف الاجتماعية والاقتصادية التى تعيش فيها ٠

سادسا - مدى التكامل مع برامج التنميـة :

من الأمور الهامة التى يجب أخذها فى الاعتبار عند تحديـد الأولويات أن يكون المشروع الجديد متكاملا مع مشروعات قائمة بالفعـل وهذا سوف يساهم فى تحقيق التنميـة الصناعية ، فمثلا لا جدوى مـن اقامـة مصنع لتجميع السيارات فى ظل عدم وجود صناعات مغذيـة لـه فالفائدة فى هذه الحالة سوف تقتصر على تشغيل اليد العاملـة

أما اذا كان هناك صناعات مغذية كالاطارات أو زجاج السيارات أو البطاريات .. الخ ، فان صناعة السيارات فى هذه الحالة تكون أكثر جدوى لأنها سوف تساهم فى تدعيم الصناعات القائمة ، ولذلك قبل الموافقة على اقامة أى مشروع صناعى لابد أن نعرف ما سيحققه هذا المشروع من فائدة على الصناعات القائمة وهل يتكامل معها أم أنه قائم بذاته ذو فائدة محدودة للاقتصاد القومى .

سابعا - الاقتصاد فى استخدام الطاقة :

من المعايير التى استخدمت لأولويات المشروعات الصناعية فى الدول المتقدمة بعد الحظر البسترولى عام ١٩٧٣ هو مقدار ما يستخدمه المشروع من الطاقة حيث تعطى الأولوية للمشروعات ذات الاستخدام المحدود للطاقة أو التى تستخدم نوعية متوافرة محليا من الطاقة أما على مستوى الدول النامية ومنها مصر لا يؤخذ هذا المعيار فى الاعتبار بدليل اقامة مشروعات صناعية ضخمة تستخدم طاقة كبيرة وذات تكاليف عالية وكان من الأجدر استخدام هذه الطاقة فى اقامة عدد كبير من المشروعات ففى مصر نجد أن مجمع الألومنيوم بنجع حمادى يستخدم جزء كبير من الطاقة الكهربائية المتولدة من السد العالى وتضطر الحكومة لتقديم هذه الطاقة بأسعار منخفضة جدا

وبالتالى فان الأرباح التى يحققها هذا المجمع تكون وهمية الى حد كبير لأن تقييم الطاقة بسعرها الحقيقى يرفع من التكاليف ويحول الأرباح الى خسائر .

ثامنا – اقامة المشروعات فى المدن الجديدة :

من المعروف أن المدن الرئيسية تعانى من الازدحام السكانى والضغط على المرافق العامة وأن اقامة مشروعات جديدة بها يزيد من مشاكل هذه المدن وبالتالى يكون من المرغوب فيه تقليل الضغط بالتوسع فى اقامة مدن جديدة فى المناطق الصحراوية وذلك من الأولويات التى تضعها كثير من الدول لاقامة المشروعات تفضيل اقامتها فى المدن الجديدة مثل مدن ٦ أكتوبر – ١٥ مايو – العاشر من رمضان – العامرية ، وتمنح الحكومة مزايا للمشروعات فى هذه المناطق سواء من حيث الاعفاءات الضريبية أو الجمركية أو تقديم البنية الأساسية بتكاليف رمزية أو تقديم الأراضى المقامة عليها المشروعات بأسعار رمزية جدا بينما تضع الحكومة عقبات أمام المشروعات التى تقام فى المدن الرئيسية المزدحمة بالسكان بهدف التقليل من التلوث البيئى وتقليل الضغط على المرافق العامة .

## المبحث الثامن

## التوطـــن الصناعـــــى

من المشاكل الهامــة التى تواجه اقامة المشروعات الصناعيـــة تحديد المكان الذى سوف يباشر فيه المشروع نشاطه الإنتاجى فاختيــار المكان المناسب أحد العوامل الرئيسية لنجاح المشروع ،والاختيـــار غير المناسب أحد عوامل الفشل . وعند اختيار الموقع لاينبغى مراعــاة الصالح الخاص فقط وانما يجب الأخذ فى الاعتبار تحقيق الصالح العام ففى كثير من الاحيان قد يختار المستثمر مكان مناسب قريب من الأسواق ويساعم فى تقليل النفقات الانتاجية ولكن هذا الموقع قد يكون غيـــر مثالى على المستوى القومى من أمثلة ذلك اقامــة مصنع فى أرض زراعيـــة قريبة من الأسواق فان هذا الاختيار موفق على المستوى الفردى ولكـــن هذا الموقع غير مثالى على المستوى القومى لأنه ينقص مـــــن المساحات المنزرعة ،ولاشك أن التوفيق بين المصلحة الخاصـــــة والعامــة مشكلة تواجه المجتمعات الرأسمالية ولكنها مشكلة محلولـــة على مستوى الدول الاشتراكية التى تراعى المصلحة القومية قبل المصلحة الخاصــــة .

ولاشك أن أهم العوامل المؤثرة فى اختيار موقع المشروع هو تقليل نفقات النقل سواء نقل المواد الخام أو السلع تامة الصنع .

**أولا — توطن المشروع وتكاليف النقل:**

تمثل تكاليف النقل جزء هام من تكاليف انتاج المشروعات الصناعية وتشتمل على تكلفة نقل المواد الأولية ونقل السلع تامة الصنع وهناك ثلاثة أوضاع للتوطن الصناعى على حسب تكلفة النقل :

١ — اذا كانت تكلفة نقل المادة الخام لها تأثير على تحديد موقع المشروع يقال أن الصناعة تميل نحو المواد الأولية .

٢ — اذا كانت تكلفة السلعة النهائية لها تأثير على موقع المشروع يقال أن الصناعة تتجه نحو السوق .

٣ — اذا كانت تكاليف نقل المادة الخام أو السلع النهائية ليس لها تأثير على موقع المشروع يقال أن الصناعة حرة .

وهناك اعتبارات يجب أخذها فى الاعتبار عند المفاضلة فى اقامة المشروع بالقرب من المادة الخام أو الأسواق .

**الحالات التى تفضل فيها الصناعة بالقرب من المادة الخام :**

هناك حالات يفضل أن يقام المشروع بالقرب من المادة الخام

وأهم هذه الحالات :

١ - حين تفقد المادة الخام جزء كبير من وزنها أثناء عملية التصنيع ، مثال ذلك صناعة الحديد والصلب فجزء كبير من الحديد الخام يستبعد أثناء عملية صهر الحديد كذلك فان الفحم يضيع كله ومن ثم ليس من الاقتصاد فى شىء نقل هذه المواد لمسافة طويلة .

٢ - تميل الصناعة نحو المادة الأولية اذا كانت المادة سريعة التلف ويجب تصنيعها بسرعة مثال صناعة تعليب الخضر والفاكهة .

الحالات التى تفضل فيها الصناعة بالقرب من السوق :

تقام الصناعة بالقرب من الأسواق فى بعض الحالات من أهمها

١ - اذا كانت الخسارة فى وزن المادة الخام أثناء التصنيع أقل من الزيادة فى وزن السلعة النهائية أثناء عملية التصنيع .

٢ - اذا كانت تعريفة نقل الطن / ميل للسلعة المصنوعة أكبر من تعريفة نقل المادة الخام .

٣ - اذا كانت السلعة النهائية قابلة للتلف السريع .

٤ - اذا كان تصريف المنتج النهائى يتطلب الاتصال السريع

والمستمر مع عملائها.

ويجدر الاشارة أنه فى حالة تعدد المواد الخام المستخدمة وتعدد الأسواق التى يتم فيها تصريف المنتج النهائى فان الاختيار يتم على أساس القرب من المادة الخام التى تمثل الجزء الأكبر من التكلفة وكذلك القرب من السوق الذى يستوعب الجزء الأكبر من الانتاج ويتمثل فى كثير من الاحيان أن اتخاذ مكان وسط بين مصادر المواد الخام المختلفة وفى منطقة وسط بين أسواق تصريف السلعة النهائية .

ثانيا — التوطن الصناعى وتكاليف التصنيع :

تلعب تكاليف التصنيع دورا هاما فى تقرير الموقع حيث ان هذه التكاليف تختلف من منطقة جغرافية إلى أخرى ويرجع ذلك إلى عناصر الانتاج (الأرض والعمل ورأس المال) لا تتمتع بالحرية الكاملة للانتقال وكذلك بعدم القابلية للتجزئة ولكي يحقق المنتج أقل تكاليف ممكنة فان المنتج يبحث عن الموقع الذى يحقق فيه أعلى درجة تشغيل ممكنة للطاقة الانتاجية وعوامل الانتاج المستأجرة واختيار الانتاج المناسب لهذا الموقع . ويتعين على أصحاب المشروع أن يأخذوا فى حسبانهم عند تقرير الموقع أن تكون نفقات التشغيل أقل ما يمكن .

ففى كثير من الأحيان قد يتم تفضيل اقامة المشروع بالقرب من اليد العاملة ويحدث ذلك اذا كان الانتاج يتطلب نوعية خاصة من العمالة يصعب انتقالها الى مكان اقامة المشروع وهنا يتم الاختيار بين اقامة المشروع بالقرب من التجمعات العمالية ، أو تحمل تكاليف اضافية لنقل العمال من أماكن تجمعهم الى موطن المشروع ونلاحظ أن جزءا كبيرا من توطن صناعة الأثاث فى دمياط يرجع الى وجود اليد العاملة الماهرة ولاشك أن وضع مغريات أمام العمال لتوطنهم بالقرب من المشروع يحتاج الى نفقات ضخمة تتمثل فى زيادة الأجور واقامة مساكن ومستشفيات ومدارس .. الخ ، كما أن من الأمور التى يجب أن تأخذها فى الاعتبار عند اختيار الموقع ثمن الأراضى التى سوف يقام عليها المشروع فقد يتم اختيار مكان مناسب وقريب من الأسواق ولكن تكلفة الأرض تكون مرتفعة جدا ، وبالتالى يكون من الصعب اقامة المشروع فى هذه المنطقة وهنا قد تفضل المشروعات اختيار أماكن بعيدة عن المدن الرئيسية حيث الأراضى ذات الأسعار المنخفضة ولاشك أنه كلما كبر حجم المشروع واحتاج الى مساحات أرضية كبيرة كلما كان ثمن الأرض عنصر مؤثر فى اختيار موقع المشروع .

ويلاحظ أن صاحب المشروع فى ضوء الأسعار المختلفة

لعوامل الانتاج فى موقع معين يستطيع أن يحدد الطريقة التى تمزج بها عوامل الانتاج المختلفة ، ويصل المنتج الى الوضع الاقتصادى الأمثل عندما يقوم باستخدام كل عنصر من عناصر الانتاج الى الحد الذى عنده تتساوى قيمة الانتاج الحدى لكل عنصر من عناصر الانتاج مع التكلفة الحدية لهذا العنصر .

ويلاحظ أنه عند مقارنة أسعار عوامل الانتاج المختلفة عند المواقع المتعددة يجب أن تأخذ فى الاعتبار انتاجية هذه العناصر أو نوعيتها أو بمعنى آخر تكاليفها فقد تكون الأجور مرتفعة ومع ذلك تنخفض تكاليف العمل بانتاجية العامل تعتمد على عوامل متعددة منها الطقس الملائم ومنها درجة التعليم والثقافة كذلك تعتمد الانتاجية على نطاق الانتاج المتبع وعلى درجة استغلال الطاقة ويلاحظ أن تكاليف الانتاج تعتمد على درجة تشغيل عوامل الانتاج المتقدمة فمثلا فى حالة وجود طاقة عاطلة بسبب نقص الطلب فانه يكون من السهل تغيير عدد العمال ولكنه يصبح من الصعب تغيير مساحة الأرض والمبانى والآلات المستغلة ومن ثم تظل هذه العناصر معطلة بعض الوقت .

## المبحث التاسع

## الصناعات الصغيرة

### أولا — ماهية الصناعات الصغيرة :

لاشك أن تحديد ماهية الصناعات الصغيرة له أهمية كبيرة وقد تبدو هذه الأهمية بوضوح فى الدول النامية ، حيث قد تقتضى مصلحة هذه الدول التعرف على مجموعة الصناعات الصغيرة والالمام بجميع أنشطتها للوقوف على مشاكلها ووضع البرامج الكفيلة بدعمها وتطويرها .

ومفهوم الصناعات الصغيرة يثير جدلا كبيرا بين الاقتصاديين ولذلك لا يوجد تعريف واحد محدد وثابت يمكن أن تعرف على أساسه الصناعات الصغيرة فى كل زمان ومكان لأن الحكم على الصناعة بكونها كبيرة أو صغيرة لابد أن يأخذ فى الاعتبار الظروف البيئية التى تعمل فيها هذه الصناعة ومرحلة التطور التى يمر بها المجتمع وكذلك المشكلات التى تواجهه ومدى ارتباط المجتمع بتقاليد معينة .

وسنتناول أهم المعايير لتحديد مفهوم الصناعات الصغيرة .

**أولا ـ عدد العاملين :**

عدد العاملين بالمنشأة من المعايير الرئيسية التي أخذت بها معظم الدول للتفرقة بين الصناعات الصغيرة والكبيرة باعتباره أيسر المعايير نظرا لتوافر البيانات الخاصة بالعمالة في مجال الصناعة ، الا أن حدود التعريف التي وضعت على أساسه تختلف من بلد الى آخر طبقا لظروف المجتمع ودرجة تطوره ونمط الحياة ومستويات الأسعار والفلسفة الاقتصادية السائدة .

ففي اليابان خضع هذا المعيار للتطور ففي فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية كانت الصناعات الصغيرة هي التي يعمل بها ١٠٠ عامل فأقل أما فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ... الصناعات الصغيرة بالمنشأة التي يعمل بها أقل من ٣٠٠ عامل .

وفي الولايات المتحدة تعرف الصناعات الصغيرة بالمنشأة التي يعمل بها أقل من ٢٥٠ عاملا ، وبالنسبة لبعض الصناعات تعتبر المنشأة صغيرة اذا كان عدد العاملين بها أقل من ١٠٠٠ عامل .

أما منظمة العمل الدولية فقد أصدرت توصيات خاصة بالدول الأفريقية تحدد الصناعات الصغيرة بتلك المنشآت التي يعمل بها أقل

من ٥٠ عاملا ويؤيد هذا الرأى البنك الدولى وفى مصر ليس هنـــاك تعريف موحد للصناعات الصغيرة ولكن هناك مفاهيم متعددة تضعهـا العديد من الأجهزة الحكومية وأقرب هذه المفاهيم تلك التى حددتها وزارة التخطيط وبنك التنمية الصناعى والتى تعتبر المنشأة صغـيرة اذا تراوح عدد العاملين بها مابين ١٠ ـ ٥٠ عاملا أما المنشآت الـتى يعمل بها أقل من ٩ عمال فيطلق عليها الصناعات الحرفية .

ثانيا ـ رأس المال المستثمر :

يرى البعض أن الاعتماد على عدد العمال كمعيار وحيد يشوبه عيب أساسى لأنه لا يعبر عن الحجم الحقيقى للمنشأة . فهنـــاك صناعات تحتاج الى رأس المال ضخم وقليل من العمالة ويكون من الخطـأ اعتبارها صناعة صغيرة . بينما هناك صناعات تحتاج الى رأس مـال محدود وعدد كبير من العمال وقد لا يكون صحيحا استبعادها مـن نطاق الصناعات الصغيرة وبالتالى فان الأخذ برأس المال المستثمر قـد يكون أكثر فعالية للتفرقة بين الصناعات الصغيرة والكبيرة وقد اختلـف أصحاب هذا الرأى حول تحديد ما هو المقصود برأس المال المستثمر ؟ هل رأس المال الاجمالى ( الأصول الثابتة والمتغيرة ) أم رأس المال الثابت فقط ؟ هناك شبه اجماع على الاكتفاء برأس المال الثابـت

مع استبعاد قيمة الأراضي لاختلاف قيمتها من منطقة لأخرى ومن زمان لآخر ، وبناء على هذا المعيار يتم تحديد حدود عليا لقيمة الأصول الرأسمالية الثابتة في المنشأة الصناعية الصغيرة وهي حدود ليست جامدة وانما مرنة ومتطورة تتغير وفقا لتغير ظروف المجتمع فعلى سبيل المثال تعرف الصناعات الصغيرة في الهند بالمنشآت التي لا تتجاوز رأس مالها الثابت ٥٠٠,٠٠٠ روبية بينما في الباكستان تعرف الصناعات الصغيرة بالمنشآت التي لا تتجاوز رأس مالها ١ مليون جنيه ، بينما حدد البنك الدولي هذا الحد ٢٥٠,٠٠٠ دولار فأما منظمة العمل الدولية فحددته ١٠٠,٠٠٠ دولار ، وفي مصر يحدد بنك التنمية الصناعية المنشأة الصغيرة التي لا يتجاوز رأس مالها الثابت بعد استبعاد الأراضي ١٠٠٠,٠٠٠ جنيه .

ونتيجة للقصور الذي يشوبه كل من معيار العمالة ورأس المال فقد فضلت بعض الدول الأخذ بتعريف يمزج بين العمالة ورأس المال حتى يكون التعريف أقرب الى الواقع وهذا التعريف لا يحدد نسبة موحدة بين عدد العمال ورأس المال تطبق على مستوى جميع الدول بل هذه النسبة تختلف حسب الظروف السائدة في كل مجتمع ففي الهند تعرف الصناعات الصغيرة بأنها المنشآت التي يشتغل

رأس مالها الثابت ١٠٠,٠٠٠ دولار ولا يزيد عدد العاملين بهـا عن ٥٠ عاملا فى الوردية الواحدة بينما تعرف فى اليابان بالمنشآت التى لا يزيد رأس مالها الثابت عن ١٠ مليون ين ولا يزيد عـدد العاملين بها عن ٣٠٠ عامل ٠

**ثالثا - معيار التنظيم والادارة :**

يستند هذا المعيار الى أن الصناعات الصغيرة لها ما يميزهـا عن الصناعات الكبيرة والمتوسطة من حيث مستوى تنظيم المنشأة وادارتها فمن حيث التنظيم الداخلى للمنشأة فانه غالبا ما ينقصه الأصول العلميـة لتنظيم عملياتها الانتاجية وأن هذا التنظيم يتم بصورة مبسطة ٠ ومن حيث الادارة فالصناعات الصغيرة تتميز بوجود رجل وحيد لـلادارة فالمدير وقلـة من المساعدين له يتولون كافـة المهام الاداريـة الخاصـة بالانتاج والتمويل والمشتريات وشئون العاملين والمبيعـات وليس هناك من ينوب عن المدير للمهام الادارية المختلفـة كما هـو الحال فى المنشآت الكبيرة وفى كثير من الأحيان يكون المدير هـو المالك واذا كان المدير كفئا فان هذه الصفـة تضفى نوعا من المرونـة على العمليات اليوميـة مما يعطى الصناعـة الصغيرة ميزة عن الصناعـة الكبيرة ٠

رابعا — معيار كمية وقيمة ونوعية الانتاج :

يعطى البعض أهمية لمعيار كمية وقيمة ونوعية الانتاج ومستوى الجودة للتفرقة بين الصناعات الصغيرة والكبيرة وطبقا لهذا المعيار تحدد الصناعات الصغيرة بأنها تلك التى تتصف بصغر حجم انتاجها وانخفاض قيمته نظرا لارتباطها بأسواق صغيرة الحجم يتصف غالبية مستهلكيها بانخفاض مستوى دخولهم ويقابل معيار حجم الانتاج عدة صعوبات منها أنه لا يصلح فى حالة المنشآت ذات الانتاج المتعدد لصعوبة الجمع العينى . أما معيار القيمة فيعاب عليه أدخال عنصر الثمن مما قد يكون مضللا خصوصا بعد تغييرات كبيرة فى الأسعار ويرى البعض أنه يمكن التمييز بين الصناعات الصغيرة والكبيرة من خلال نوعية الانتاج الذى تمارسه . فالصناعات الصغيرة تشتمل على الصناعات الريفية والحرفية والمنزلية وبعض الصناعات التحويلية وتتميز هذه الصناعات باعتمادها بدرجة كبيرة على اليد العاملة .

خامسا — مستوى الخدمات المقدمة من الدولة :

يرى البعض أن سياسة الدولة تجاه ما تقدمه من خدمات متمثلة فى مشروعات البيئة الأساسية والتمويل تعد أحد المعايير التى يتم

خلالها التفرقة بين الصناعات الصغيرة والكبيرة فالمنشأة كبيرة الحجم عادة ما تلقى دعما من قبل الدولة حيث توفر لها الطرق ووسائل النقل والطاقة الكهربائية مثل هذه الخدمات لا تقدم للمنشآت الصناعية الصغيرة . علاوة على ذلك فان المشروعات الكبيرة تحتاج الى استثمارات ضخمة والدولة تقدم لها القروض بشروط ميسرة لا تتوافر للصناعات الصغيرة .

سادسا - درجة الانتشار :

يرى البعض أن معيار التفرقة بين الصناعات الصغيرة والكبيرة تتوقف على درجة انتشارها . نظرا لانخفاض رأس المال المستثمر فى الصناعة الصغيرة واعتمادها بدرجة أكبر على اليد العاملة وأنها تعتمد بالدرجة الأولى على المدخرات الفردية فانها تتصف بالكثرة العددية والانتشار اذا ما قورنت بالصناعة الكبيرة التى تتميز بالتركيز والقلة العددية .

تجارب بعض الدول فى مجال النهوض بالصناعات الصغيرة :

لقد حققت كثير من الدول نجاح كبير فى مجال الصناعات الصغيرة سواء على مستوى الدول المتقدمة أو الدول النامية ولاشك

أن من الخطأ نقل تجربـة دولـة الى دولـة أخرى فالواقع يشير الـى أن التجربـة التى تحقق نجاحـا فى دولـة ما ليس بالضـرورة أن تحقق نفس النجاح فى دولـة أخرى نظرا لاختلاف الظـــروف الاجتماعيـة والاقتصادية بين دول العالم •

أ - تجارب الدول المتقدمة فى مجال الصناعات الصغيرة :

اعتمدت الدول الصناعيـة المتقدمـة على الصناعات الصغيرة فى المراحل الأولى لنموهـا الاقتصادى ثم بدأت بعد ذلك تتجـــه الى الصناعات التكنولوجيـة الضخمـة التى وصلت فيها الى مراحــل متقدمـة ومع ذلك ما زالت الصناعات الصغيرة تحتل مكانة هامــة فى اقتصاديات هذه الدول • فدولـة كاليابان ما زالت تعتمـد بالدرجـة الأولى على الدور المتميز للصناعات الصغيرة فى بلوغ معدلات عالية للنمو الاقتصادى ومن هنا فان دراستنا لتجارب هذه الـدول تلقى الضوء على المقومات التنظيميـة والتمويليـة الضرورية لاقامـة صناعـة صغيرة تدفع عمليـة التنميـة الاقتصادية والاجتماعية وتسـاهم فى خلق فرص العمالـة للاعداد المتزايدة من السكان •

## أ ـ التجربة الأمريكية :

ان الولايات المتحدة وهى موطن المشروعات العملاقة فى العالم لم تهمل الصناعات الصغيرة بل هيأت لها كل سبل النجاح والتقدم اقتناعا بأهمية الدور الذى يمكن أن تؤديه هذه القطاعات فى تحقيق التنمية الاقتصادية وقد اعتمدت السياسة الأمريكية فى النهوض بالصناعات الصغيرة على ثلاثة محاور رئيسية هى :

١ ـ اقامة الادارة الاتحادية للمنشآت الصغيرة وهى الجهة المختصة بتنفيذ وتنمية وتدعيم المشروعات الصغيرة والمتوسطة والهدف الرئيسى لهذه الادارة زيادة الوحدات الانتاجية المتنافسة وتقليل نفوذ المؤسسات الاحتكارية والاقتراب التدريجى الى حالة التنافس الكامل كما تقوم هذه الادارة بوضع برامج التدريب وتقديم الاستشارات الفنية والادارية اللازمة لتنمية الصناعات الصغيرة .

٢ ـ منح الصناعات الصغيرة اعفاءات ضريبية تشجيعا لها على مواصلة العملية الانتاجية فقد نص القانون الضريبى الصادر عام ١٩٨١ بتخفيض الضرائب على الايرادات بنسبة ١٪ على مبلغ ٥٠ ألف دولار الأولى . وارتفع هذا التخفيض الى ٢٪ عام ١٩٨٣ بالنسبة للصناعات الصغيرة

٣ - منح تسهيلات ائتمانية للصناعات الصغيرة تعتمد على :

أ - انشاء مؤسسة متخصصة لاقراض المشروعات الصغيرة لغرض شراء الآلات والمعدات والمادة الخام وكذلك للأغراض التوسعية تصل قيمة القروض الممنوحة لهذه المشروعات أربعة أمثال رأس المال المستثمر بأسعار فائدة منخفضة .

ب - اعطاء قروض ميسرة لأصحاب المشروعات الصغيرة التى يمتلكها القصر والسيدات والمعوقين وكذلك المشروعات التى تعانى من مشاكل خاصة بالسوق المحلية .

جـ - ضمان القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة وتصل نسبة الضمان الى ٩٠٪ من القروض .

ب - التجربة اليابانية :

اليابان الدولة الصناعية الكبرى تجربتها فى مجال النهوض بالصناعات الصغيرة مثل يحتذى به بين دول العالم التى تسعى لتحقيق التنمية والتغلب على مشاكلها الاقتصادية والاجتماعية وعلى وجه الخصوص مشكلة البطالة المتنامية وتقوم الاستراتيجية اليابانية فى مجال الصناعة الصغيرة على توفير كافة المساعدات التى تحتاجها هذه الصناعة فى كافة المجالات الفنية والتمويلية والتسويقية بحيث

يمكن تحقيق المصلحة العامة والمصلحة الخاصة للصناعات الصغيرة فى نفس الوقت ، وتعتمد سياسة اليابان فى النهوض بالصناعات الصغيرة على ركيزتين أساسيتين :

أ — اتباع النظام التعاونى فى مجال الانتاج والتسويق الخاص بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة بهدف القضاء على كافة الصعاب الناتجة من صغر حجم هذه المشروعات

ب — بالنسبة للمشروعات الصناعية الصغيرة جدا فقد أولتها الحكومة اليابانية عناية فائقة للنهوض بها وضعت لها نظام تمويلى خاص يقوم على :

١ — حدود التمويل لا تتجاوز ٣,٥ مليون ين يابانى .

٢ — مدة الاقتراض ٤ سنوات .

٣ — سعر الفائدة ٧% سنويا

٤ — هذه الشروط غير مسئولة من تقديم ضمانات للقروض الممنوحة لها .

٥ — تحصل هذه المشروعات على كافة الاستشارات والخبرات الفنية والادارية .

٦ — تساعد الحكومة هذه المشروعات فى مواجهة أى عقبات أو مشاكل تواجهها .

٢ - تجارب الدول النامية فى مجال الصناعات الصغيرة :

انتهجت العديد من الدول النامية عددا من التجارب الناجحة فى مجال تنمية الصناعات الصغيرة وتعظيم دورها فى تقدم اقتصادياتها القومية وتقع غالبية هذه الدول فى القارة الاسيوية تأثرت استفادت كثيرا من التجربة اليابانية وتأتى على رأس هذه الدول كوريا - سنغافورة - تايوان - الهند .

أ - التجربة الهندية :

تقوم السياسة الاقتصادية فى الهند على تشجيع وتنمية الصناعات الصغيرة لما تتميز به هذه الصناعات من توظيف أعداد كبيرة من العمال وتشجيع المدخرات الفردية وبالتالى فهى أحد الوسائل الفعالة لمواجهة مشاكل الفقر والبطالة التى يعانى منها المجتمع الهندى . وتقوم التجربة الهندية فى مجال الصناعات الصغيرة على عدد من الركائز الرئيسية التى يمكن تلخيص أهمها فيمايلى :

أ - انشاء الجهاز القومى للصناعات الصغيرة يتولى مسئولية تنظيم دور المشروعات الصغيرة فى التنمية الهندية وذلك من خلال تقليل الفوارق الاقتصادية بين الولايات والأقاليم الهندية

وخلق فرص عمالة جديدة في التجمعات السكانية .

ب - وضع نظام للاعفاءات الضريبية على الصناعات الصغيرة بتدرج عكسيا مع قيمة رأس المال فيزيد الاعفاء مع انخفاض رأس المال وهدف هذا النظام تشجيع النمط الصناعي القائم على المشروعات الصغيرة .

جـ - منح تسهيلات ائتمانية للمشروعات الصغيرة وذلك عن طريق البنوك التجارية وبنوك التنمية الصناعية وتقوم الحكومة الهندية بضمان كافة القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة .

د - اقامة مجمعات صناعية يحدث فيها نوعا من التكامل وتكون الصناعة الصغيرة فيها صناعة مغذية مما يكون له أثره الايجابي في تحقيق تكاليف الانتاج بالنسبة للصناعات الكبيرة في نفس الوقت تسويق انتاج الصناعات الصغيرة .

هـ - تشجيع الصناعات الصغيرة بالأخذ بنظام تدبير المعدات والآلات وهذا من شأنه تقليل رأس المال المستثمر وبالتالي تشجيع الاستثمار في هذا النوع من المشروعات .

التجربـة السنغافورية :

ان التنمية السنغافورية اتخذت مجالا مختلفا عن التنميـة فى الدول الآسيوية الأخرى فقد اعتمدت فى البدايـة على المشروعـات الصناعية الضخمـة متعددة الجنسيات التى أتت سنغافورة مستغلـة الاعفاءات الضريبيـة والجمركيـة الممنوحـة لها وكذلك وجود البنيـة الأساسية للانتاج وتوافر اليد العاملة الرخيصة وترتب على ذلك اصابـة الاقتصاد بأضرار بالغـة ، وفى بداية الثمانينات اتجهت الحكومـة السنغافورية الى تدعيم الصناعـة الوطنية من خلال تشجيع اقامـة الصناعات الصغيرة التى توفر فرص العمل للمواطنين وتحقق الاستقـرار الاقتصادى والاجتماعى وقد قامت استراتيجيـة النهوض بالصناعـات الصغيرة فى سنغافورة على الركيزتين الآتيتين :

١ ـ انشاء مكتب المشروع الصغير وأهم أهدافه :

أ ـ تقديم المساعدات الفنية والمادية للمشروعات الصغيرة .

ب ـ تشجيع التحديث التكنولوجى فى مجال الصناعات الصغيرة .

جـ ـ مساعدة الصناعات الصغيرة على تنمية صادراتها .

٢ ـ منح تسهيلات ائتمانية للصناعات الصغيرة بفائدة محددة وتشمل ٨٥٪ من قيمة المبانى ، ٨٠٪ من قيمة الآلات والمعدات .

## المبحث العاشر

## تحول المشروعات الصناعية نحو

## القطاع الخاص (الخصخصة)

لقد شهدت السنوات الأخيرة اتجاه عالمى نحو تحويل المشروعات الصناعية العامة للملكية الخاصة وهذا ما أطلق عليه الخصخصة وسوف نتناول فى هذه المحاضرة بعض الجوانب المتعلقة بهذه القضية فنتعرض الى :

أ - مفهوم الخصخصة .

ب - شروط نجاح الخصخصة .

جـ - أساليب الخصخصة .

د - المشاكل التى تواجه الخصخصة .

### أولا - مفهوم الخصخصة :

ان البداية التطبيقية للخصخصة كانت فى الدول الرأسمالية كأحد الحلول للخروج من أزمة الكساد التضخمى الناتج عن نقص العرض، الأمر الذى تطلب اعادة النظر فى سياسة التدخل الحكومى وتحجيم نطاق القطاع العام واعطاء حرية الحركة للقطاع الخاص واطلاق قوى

السوق وقد كانت مارجريت تاتشر رئيسة وزراء بريطانيا السابقة أول من طبق هذه السياسة فى نهاية السبعينات فقامت بتنفيذ برنامج واسع لبيع المشروعات التى تمتلكها الحكومة البريطانية فى مختلف المجالات كالنقل والمواصلات والبترول ثم تبعها بعد ذلك عدد آخر من الدول الأوروبية كفرنسا وايطاليا واسبانيا ثم امتد نطاق الخصخصة بعد ذلك الى الدول النامية ومن بينها مصر من خلال برامج التثبيت والتكيف الهيكلى التى اضطرت أن تعقدها هذه الدول مع صندوق النقد الدولى والبنك الدولى بعد اندلاع أزمة الديون الخارجية والمقصود بالخصخصة بمعناها الواسع مجموعة السياسات المتكاملة التى تستهدف الاعتماد الأكبر على آليات السوق ومبادءات القطاع الخاص والمنافسة من أجل تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية •

وعلى هذا فان مفهوم الخصخصة لا يقتصر على مجرد بيع وحدات القطاع العام الى القطاع الخاص وانما هو أعمق من ذلك حيث يتضمن عدة جوانب منها :

١ - تحويل ملكية بعض وحدات القطاع العام الى الملكية الخاصة اذا كان ذلك ممكنا وضروريا للترشيد الاقتصادى ورفع الأداء •

٢ - الغاء قيام القطاع العام ببعض الأنشطة غير الملائمة لـه وتركها للقطاع الخاص .

٣ - تحرير السوق من الاحتكارات العامة والسماح بدخول القطاع الخاص منافسا للقطاع العام فى مختلف الأنشطة الاقتصادية .

٤ - تخفيف القيود البيروقراطية على حركة ومبادءات القطاع الخاص واقتصارها على الحد الضرورى لتنظيم العلاقات وضبط معايير جودة الأداء .

٥ - اسناد عقود ادارة الوحدات المملوكة للدولة للقطاع الخاص مع استمرار الملكية العامة وامكانية تأجير بعض وحدات القطاع العام .

بهذا المفهوم المتكامل يتضح أن الخصخصة ليست مجرد مجموعة اجراءات تستهدف التخلص من وحدات القطاع العام وانما هى حزمة متكاملة من السياسات التى تستهدف تحقيق أهداف تنموية وتوزيعية بفاعلية أكبر من خلال اطلاق آليات السوق . مبادءات القطاع الخاص وتوسيع نطاق المنافسة من أجل الكفاءة ثم هى بعد ذلك رؤية متكاملة لكيفية ادارة الاقتصاد القومى بكفاءة أعلى وفاعلية أكبر .

ويتضح مما سبق أن الخصخصة تشير الى ثلاثة أمور :

١ - التأميم العكسى والذى يقصد به بيع الأصول المملوكة للقطاع العام الى القطاع الخاص سواء كان ذلك بيعا كليا أو جزئيا .

٢ - تخلى الدولة عن التحكم فى المشروعات العامة من خلال ادخال المنافسة فى المجالات التى كانت حكرا على القطاع العام وفتح هذه المجالات أمام القطاع الخاص .

٣ - التعاقد على التشغيل أو على توفير بعض الخدمات مع القطاع الخاص كما فى حالة منح عقود امتياز لاداء وتشغيل بعض المرافق العامة .

ثانيا - شروط نجاح الخصخصة :

الخصخصة عملية معقدة لها ابعادها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وأن نجاحها يستلزم تهيئة المناخ المناسب لها . ويمكن الوصول الى ذلك من خلال اجراء عدة تدابير من أهمها :

١ - خلق البيئة الاقتصادية المواتية التى تسمح بتزايد نطاق الملكية الخاصة وذلك من خلال اعادة النظر فى السياسة الاقتصادية وبازالة كافة العقبات والصعاب التى تقف أمام الاستثمار الخاص مع اعطائه المزايا التى كان يتمتع بها القطاع

العام ووضع الضمانات الكافية التى تضمن حقوق الملكية الخاصة .

٢ ـ لاينبغى أن ننظر الى الخصخصة فى اطار أيدولوجى فهذه الروءية أصبحت عقيمة وان الذى يتعين تحقيقه هو التوازن الأمثل بين مختلف القطاعات العامة والخاصة على حد السواء .

٣ ـ ان نجاح برنامج الخصخصة يحتاج الى تأييد شعبى وسياسى وهذا يستلزم تغيير النظرة الاجتماعية والسياسية لصالح القطاع الخاص فاذا كان وراء ظهور الموءسسات العامة دوافع سياسية واجتماعية تفوق الدوافع الاقتصادية فان عملية التحول نحو القطاع الخاص تتطلب ترسيخ هذه الدوافع من خلال اعداد حملات اعلامية منظمة تقنع الجماهير بالمزايا التى سوف يجنيها المجتمع من وراء الخصخصة .

٤ ـ من العوامل التى يتوقف عليها نجاح أو فشل برنامج الخصخصة الأسلوب والطريقة التى يتم بها عملية التحول نحو القطاع الخاص فالاندفاع نحوالتخصيصية يوءدى الى الفشل ولذلك يفضل أن يتم التحول بصورة تدريجية ومرحلية وفق برنامج زمنى محدد يتناسب مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية التى يمر بها

المجتمع ونظرا لضعف امكانيات سوق المال فى الدول النامية فان من الضرورى طرح أسهم المؤسسات العامة المقترح بيعها على دفعات تتناسب مع القدرة الاستيعابية للسوق بحيث لا يؤدى طرح عدد كبير منها الى انخفاض القيمة مما يشكل اهدار للمال العام كما يجب على الدولة أن تضع كافة الضمانات التى تحمى حقوق صغار المستثمرين .

٥ - من دعائم نجاح برامج الخصخصة وضع الأسس والمعايير التى يتم على أساسها اختيار المشروعات العامة التى يراد تحويلها للقطاع الخاص ويفضل اجراء عملية حصر شامل لجميع الشركات العامة المقترح عرضها للبيع وترتيبها وفق أولويات محددة ووضع برنامج زمنى للانتهاء من عملية البيع ويستحسن البدأ بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة التى تعمل فى أسواق تسودها المنافسة وأن يكون الاستثمار فى هذه المشروعات ذا جدوى اقتصادية ويحقق فائضا فى التدفقات النقدية وألا يكون للعمل فى هذه الشركات مرتبطا بأى مزايا خاصة تمنحها الحكومة .

٦ - ان نجاح الخصخصة يتطلب التعرف على الجوانب السلبية

وكيفية التغلب عليها وعلى وجه الخصوص مشكلة الاستغناء عن العمالة ولذلك قد تضطر بعض الدول الى تأجيل خصخصة المشروعات الضخمة التى تستدعى حالتها الاستغناء عن عدد كبير من العاملين .

٧ - من أهداف برامج التحول نحو القطاع الخاص رفع مستوى الأداء الاقتصادى وتكوين حصيلة مالية مناسبة من بيع المؤسسات العامة تستخدم فى معالجة المشاكل الاقتصادية التى تواجه المجتمع ولذلك فان من أهم دعائم نجاح الخصخصة رفع القيمة الاقتصادية للمشروعات المطروحة للبيع وهذا الأمر يتطلب وضع برنامج لاعداد وتأهيل المشروعات المقترح بيعها .

ثالثا - أساليب التحول نحو القطاع الخاص :

توجد أساليب وانماط متعددة للتحول نحو القطاع الخاص نطاقها وكيفية تنفيذها تختلف مع مجتمع الى آخر حسب الأنظمة الدستورية والاقتصادية السائدة وكذلك متطلبات المرحلة التى تمر بها الدولة وآليات التحول تختلف من مشروع الى آخر فالاسلوب الذى ينجح لمشروع ما ليس بالضرورة أن يحقق نفس النجاح فى مشروع آخر .

ولذلك يتعين اعتبار المؤسسات الخاضعة للخصخصة حالات منفردة تدرس كل حالة على حدة ويتم الأسلوب الأكثر واقعية لمعالجة الأمور الخاصة بها .

وهناك أساليب متعددة للخصخصة سنتناول أهم ثلاثة أساليب :

١ - البيع الكلى والجزئى للمنشآت العامة .

٢ - التعاقد الادارى وتأجير الوحدات العامة .

٣ - تزايد نطاق الملكية الخاصة .

**أولا - بيع الوحدات العامة كليا أو جزئيا للقطاع الخاص :**

يعتبر هذا الأسلوب حالة معاكسة للتأميم بحيث يتم تحويل ملكية القطاع العام الى القطاع الخاص وهذا ما تطلق عليه التعرفية ويتم عن طريق طرح رأس مال المؤسسة العامة للاكتتاب والاستفادة من حصيلة البيع لسد العجز فى الموازنة العامة وقد تباع المنشأة بالكامل أو تحول الى شركة مساهمة مع بيع جزء من الأسهم للقطاع الخاص .

ويتم البيع بطرق مختلفة أهمها :

١ - البيع من خلال الاكتتاب العام ونجاح هذا الأسلوب يتوقف على وجود سوق نشط للاوراق المالية ويتم طرح الأسهم على حسب القدرة الاستيعابية للسوق .

٢ - البيع لصغار المستثمرين المحليين لمنع الاحتكار وذلك من خلال تحديد أسعار مناسبة للسهم وتحديد الحد الأقصى لعدد الأسهم التي يتملكها الفرد الواحد وهذا الأسلوب يزيد من عدد المساهمين وأهمية التأييد الشعبي للخصخصة .

٣ - البيع للعاملين في المؤسسات العامة وهذا الأسلوب يوفر الآلية المطلوبة لعملية التحول ويزيد الاحساس بالأمن والاستقرار لدى العاملين ويمكن البيع لهم بأقساط وشرائح تدريجية تمول من خلال الأجور والحوافز والمكافآت التي يتقاضونها وهذا سيكون دافع لهم على زيادة الانتاج وتحسينه وتجويد الاداء .

٤ - استخدام أكثر من طريقة من الطرق السابقة مثل طرح جزء من الأسهم للاكتتاب العام مع تحديد حصة للعاملين في المؤسسة .

## ٢ ـ التعاقد الادارى وتأجير الوحدات العامة للقطاع الخاص :

من الأساليب المتبعة فى مجال التحول نحو القطاع الخاص التعاقد الادارى الذى يتولى بمقتضاه القطاع الخاص مسئولية ادارة وحدات القطاع العام مع الاحتفاظ بشكل الملكية العامة للمنشأة ويتميز هذا الاسلوب بمزايا متعددة يمكن تحديد أهمها فيمايلى :

١ ـ يؤدى الى تطوير شركات القطاع العام التى تعانى من تضخم الجهاز الادارى والبيروقراطية .

٢ ـ اذكاء روح المبادرة الفردية والجماعية وهذا سيكون له انعكاساته على تحسين وتطوير الأداء .

٣ ـ يحقق الأمن والاستقرار للعمال والعاملين فى المؤسسات العامة وذلك من خلال عدم تعرضهم لخطر الاستغناء عنهم .

٤ ـ حقق هذا الأسلوب نجاح كبير فى كثير من دول العالم المتقدم وعلى وجه الخصوص فرنسا حيث يتم تمويل البنية الأساسية من الأموال العامة وتكون الادارة للمؤسسات الخاصة .

وهناك عقود الامتياز وهى حقوق تمنحها الدولة لبعض الشركات الخاصة لادارة المرافق العامة وفق شروط تحددها الدولة وتلزم بها الشركات الخاصة .

وهناك أسلوب قيام الدولة بتأجير بعض وحداتها العامة الى القطاع الخاص الذى يتولى ادارتها لحسابه نظير سداد ايجار معين .

٣ - ازالة القيود عن القطاع الخاص وتزايد نطاق الملكية :

من الأساليب المتبعة للتحول نحو القطاع الخاص ما نطلق عليه الخصخصة التلقائية التى تعتمد على اطلاق حرية الملكية الخاصة والغاء كافة القيود المفروضة عليها وتحرير الاقتصاد واعطاء فاعلية كاملة للاستثمار الخاص فى كافة المجالات وخلال فترة من الزمن يتغير شكل وهيكل النظام الاقتصادى وتصبح الهيمنة للقطاع الخاص دون الحاجة الى اجراء عمليات تحويل الملكية العامة .

وهذا الأسلوب ينطوى على ضرورة اعادة النظر فى الاحتكارات العامة فى بعض المجالات وخلق نوعا من المنافسة مع القطاع الخاص وما يؤدى الى رفع مستوى الكفاءة والاداء ونجاح هذا الاسلوب يستلزم تشجيع مستمر من جانب الدولة واعادة النظر فى السياسات المالية والاقتصادية بما يخلق المناخ الملائم للاستثمار الخاص وهذا يحتاج الى اتباع عدة أمور من أهمها :

١ - اطلاق المنافسة الكاملة والمتكافئة بين وحدات القطاع العام والخاص فى كافة المجالات .

٢ - المساواة فى المعاملة بين القطاع العام والخاص والغاء كافة التعاملات التفضيلية للقطاع العام فى مجالات المناقصات والعطاءات والتوريدات .

٣ - اتخاذ كافة التدابير التى تضمن حماية القطاع الخاص من المنافسة الخارجية واعطاء كافة البيانات والمعلومات التى تتيح له فرصة المنافسة فى الأسواق الخارجية .

رابعا - المشاكل التى تواجه الخصخصة :

ان الاتجاه نحو الملكية الخاصة بعد فترة طويلة من سيادة القطاع العام ليست عملية سهلة بل انها تصطدم بعديد من المشاكل بعضها ذات طبيعة اجتماعية والبعض الآخر ذا طبيعة اقتصادية وسياسية ولذلك فان نجاح الخصخصة يتوقف على مدى قدرة المجتمع فى التصدى لهذه المشاكل .

وسوف نتعرض بايجاز لأهم مشاكل الخصخصة :

أ - مشكلة العمالة :

لاشك أن مشكلة العمالة فى المؤسسات العامة الخاضعة للخصخصة تعتبر من أهم المشاكل الاجتماعية التى تواجه برامج ـة فقد دأبت حكومات كثير من الدول النامية ومنها مصر على

تعيين خريجى الجامعات والمدارس المتوسطة فى المؤسسات العامة لاعتبارات اجتماعية بحتة دون أن يكون للمؤسسات التى يتعينون فيها حاجة ماسة اليهم وقد ترتب على ذلك وجود بطالة مقنعة فى القطاع العام أصبحت تمثل عبئا على ميزانية الشركات العامة ولاشك أن التحول نحو القطاع الخاص سوف يترتب عليه الاستغناء عن نسبة غير قليلة من هذه العمالة والتجارب الدولية تشير الى وجود عدة اختيارات لمعالجة مشكلة العمالة من أهم هذه الاختيارات :

١ — تشجيع مشاركة العمال فى ملكية الـ مشروعات المراد نقلها للقطاع الخاص •

وضع شروط ميسرة أمام امتلاك أسهم الشركات العاملين فيها سواء من خلال تقسيط قيمة الأسهم على عدد من السنوات أو تحويل شراء الأسهم من خلال جزء من حصتهم فى صناديق التأمينات الاجتماعية والمعاشات •

٢ — عند تخطيط برامج الخصخصة يراعى البدأ فى خصخصة المشروعات ذات العمالة المحدودة وتأجيل المشروعات ذات العمالة الكثيفة •

٣ - اعداد برامج للتدريب التحويلى للاستفادة من العمالة الفائضة فى المؤسسات العامة فى مجالات أخرى تعانى من نقص.

٤ - تقديم المساعدات والتسهيلات الاستثمارية للعمالة المستغنى عنها لتشجيعها على امتلاك مشروعات صغيرة ويمكن أن تلعب صناديق التنمية الاجتماعية دورا هاما فى هذا المجال .

٥ - تشجيع التقاعد المبكر واعطاء مزايا وتسهيلات للراغبين فى ذلك كزيادة مكافأة نهاية المدة وحساب المدة من الخروج المبكر الى سن المعاش الفعلى مدد خدمة .

٢ - مشكلة تحديد أولويات بيع وحدات القطاع العام :

من أهم المشاكل التى تواجه برامج الخصخصة تحديد المعايير والأولويات التى يتم على أساسها تحويل المشروعات العامة الى قطاع خاص فمن المعروف أن وحدات القطاع العام ليست متجانسة من حيث الحجم وعدد العاملين ومقدار ما تحققه من ربح وخسارة وهناك من يرى أن المصلحة القومية تقتضى التخلص أولا من الوحدات الخاسرة التى تمثل عبئا كبيرا على الموازنة العامة بينما يرى البعض الآخر اعطاء الأولوية للمشروعات الرابحة لأنها هى التى تحفز المستثمر وتضمن حصيلة الخزانة العامة .

وفيما يتعلق بمعيار الحجم فالبعض يفضل اعطاء الاولوية للمشروعات الصغيرة خصوصا فى الدول النامية التى تعانى من ضعف سوق المال بينما هناك من يفضل البدء بالمشروعات الكبيرة وطرحها بشكل مجزأ سواء كوحدات فرعية شبه مستقلة أو كاكتتابات جزئية متتالية أما بالنسبة لمعيار الملكية فيفضل البدء أولا بالوحدات التى يشارك القطاع العام فى ملكيتها مع القطاع الخاص حيث يتم بيع حصة القطاع العام وهذا أيسر لأن فى الغالب تكون أسهم هذه الشركات متداولة فى سوق الأوراق المالية .

وبوجه عام يجب قبل تنفيذ برنامج الخصخصة أن يكون هناك تصور متفق عليه بالنسبة للأولويات وكذلك البرنامج الزمنى الذى يتم فيه تنفيذ البرنامج وأن أى اختلاف فى وجهات النظر بشأن الأولويات سيكون له آثاره السلبية على تطبيق الخصخصة .

٣ - مشكلة تقييم المنشآت العامة :

من المشاكل التى تواجه برامج الخصخصة الكيفية التى يتم بها تقييم المنشآت العامة المراد تحويلها كليا أو جزئيا للقطاع الخاص فهناك صعوبة فى تقييم الشركات الخاسرة وبالنسبة للشركات الرابحة فان أرباحها فى الغالب لا تعكس القيمة السوقية للأصول لأن الأرباح

قد يكون سببها الرئيسى سياسة خاصة [illegible] النشاط الذى ينتمى اليه المنشأة وعدم انطباق هذه السياسة مع القطاع الخاص.

وصعوبة تقييم المنشآت العامة ترجع الى عدة عوامل من أهمها :

١ ـ اختلاف النظم والسجلات المحاسبية فى القطاع العام عن النظم المعمول [illegible] الأمر الذى يتطلب ضرورة اجراء بعض التسويات والعمليات التوفيقية لتجهيز المركز المالى للمنشأة العامة بما يتمشى مع الأنظمة المحاسبية السائدة فى القطاع الخاص.

٢ ـ هناك ظروف واعتبارات سياسية واجتماعية للقطاع العام تحول دون ظهور القيمة الحقيقية للأصول وهذا الأمر يتطلب تصحيح هذا الوضع قبل اجراء عملية التقييم.

٣ ـ الجزء الأكبر من تقييم المشروعات العامة يرجع فى الدرجة الأولى الى مدى استمرارية أو عدم استمرارية التفضيلات والارتباطات بعد اجراء عملية التحول الى القطاع الخاص.

٤ ـ تخلف سوق المال فى الدول النامية يقف حائلا أمام عملية التقييم لأن وجود سوق مال متسع ومتطور يسهل من اجراء التقييم من خلال طرح الأسهم للاكتتاب العام ووجود المستثمرين

الذين على استعداد لشراء هذه الأسهم .

٤ - الافتقار لسوق مال متسع ومتطور :

من أصعب المشاكل التى تواجه برامج التحول نحو القطاع الخاص عدم وجود سوق منتظم ومتسع لرأس المال خاصة فى الدول النامية التى تعانى من تدنى مستويات الدخول وانحراف توزيعها وتواضع المؤسسات المالية والنقدية ومحدودية الأوعية الادخارية والاستثمارية المتاحة وحيث أن من الأمور المتفق عليها أن الخصخصة لا ينبغى أن تؤدى الى انتقال المؤسسات الوطنية الحيوية الى القطاع الخاص الأجنبى فان الضرورة القومية تحتم الاهتمام بتنمية سوق المال المحلى وتنشيطه من خلال جذب رؤوس الأموال الوطنية المهاجرة للخارج وتحفيز الافراد والشركات الخاصة على الاكتتاب فى أسهم المؤسسات العامة على أن يتم ذلك باسلوب متدرج يتمشى مع امكانيات سوق المال .

٥ - مشاكل سياسية :

رغم اقتناع رجال الاقتصاد بأهمية عملية التحول نحو القطاع الخاص فان رجال السياسة الذين لهم سلطة اتخاذ القرارات التنفيذية المتعلقة بالتحول قد يكون لهم وجهة نظر مغايرة مبنية على اعتبارات

سياسية وأمنية تدفعهم الى التردد فى تبنى البرنامج أو التأييد الحذر له وربما تضييق نطاقه والرجوع عنه تماما وتتبع مخاوف السياسيين من احتمالية حدوث اضطرابات وقلاقل نتيجة الآثار السلبية للبرنامج وعلى وجه الخصوص احتمالية الاستغناء عن العمالة الفائضة فى المؤسسات العامة ورفع أسعار السلع والخدمات التى كانت تدعمها الحكومة فى ظل هيمنة القطاع العام ولذلك فانهم يؤثرون السلامة بعدم اتخاذ الاجراءات الحاسمة ويفضلون اتباع المسكنات العلاجية التى قد يكون لها أضرارها على المدى الطويل ويمثل تردد السياسيين عقبة رئيسية فى طريق تنفيذ التخصيصة ولذلك يجب الأخذ فى الاعتبار كيفية الاستعداد لمواجهة الضاغطات والسلبيات التى يخشاها رجال السياسة وهذا يمكن تحقيقه من خلال المصارحة الشعبية والتشخيص الجرىء لابعاد المشكلة الاقتصادية التى يعانى منها المجتمع وابراز مدى الحاجة للاصلاح الاقتصادى مع الاستعداد السليم لمواجهة السلبيات وتحجيم آثارها والوصول بها الى أدنى الحدود الممكنة .

## المبحث الحادى عشر

## حجــــم المشـــروع

من الموضوعات التى تحظى باهتمام الاقتصاديين ويثار حولهـــا الجدل حجم المشروع الصناعى وهل يفضل اقامـــة المشروعات الكبيـــرة أم الصغيرة فهناك من يرى أنه من الأفضل اقامة المشروعات الكبيـــرة لأنه كلما زاد حجم المشروع كلما أمكن تخفيض نصيب الوحدة من التكلفـــة وهذا ما يطلق عليه وفورات الانتاج الكبير ، أما البعض الآخر فانه يفضـــل المشروعات الصغيرة لأنها تتميز بالمرونة وامكانية مواجهة تقلبات الأسواق.

ولاشك أن هناك مبررات اقتصادية واجتماعية تحتم تواجـــــد المنشآت الصغيرة والمتوسطة جنبا الى جنب مع المنشآت الكبيرة لأن كل منهم يمكنه المساهمة فى التنميـــة الصناعية .

وسوف نتناول بايجاز شديد اقتصاديات الحجم للمشروعـــــات الصناعيـــة .

**أولا - اقتصاديات المشروع الكبير :**

ان المشروع الصناعى الكبير يتمتع بوفورات لا يمكن للمشروع الصغير الحصول عليها ويمكن توضيح أهم هذه الوفورات فيمايلى :

١ - الاستعانة بأكفأ المهارات العمالية وذلك لأن الامكانيات المتاحة للمشروعات الكبيرة تمكنها بوضع مغريات أمام العمال سواء بزيادة الأجور والحوافز .. الخ ، أو بفتح باب الترقى أمامهم .

٢ - رفع مستوى الانتاجية : كلما كبر حجم المشروع كلما أدى ذلك الى تعميق درجة التخصص وتقسيم العمل وهذا من شأنه صقل المهارات ورفع الكفاءات فتزداد الانتاجية وتنخفض التكاليف .

٣ - كفاءة التمويل أن المشروعات الصناعية الضخمة لما تتمتع به من سمعة طيبة واستقرار فى مركزها المالى يتيح لها فرصة الحصول على القروض من البنوك بشروط مناسبة وهذا بالطبع غير متاح بالنسبة للمشروعات الصغيرة ذات الامكانيات المحدودة .

٤ - التوسع فى مجال البحث والابتكار . ان الامكانيات المالية المتاحة للمشروعات الكبيرة يجعلها فى وضع يسمح لها بالانفاق الضخم على الأبحاث فى كافة المجالات وهذا يساعد على تطوير الانتاج وكسب الأسواق بعكس المشروعات الصغيرة امكانياتها محدودة فى الانفاق على الابحاث وبالتالى امكانية تطوير

منتجاتها محدودة •

٥ ـ زيادة درجة التكامل : ان كبر حجم المشروع يتيح له امكانيـــة الاستفادة من تصنيع المنتجات الثانويـة وهذا يؤدى الـــى تنويع الانتاج والتقليل من درجة المخاطرة •

٦ ـ انخفاض نصيب الوحدة من التكاليف الثابتة لاشك أن كبر حجـــم المشروع وزيادة الانتاج يترتب عليه تناقص نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة وخاصة بالنسبة للمنتجات التى تشـــــكل التكلفـة الثابتـة نسبة كبيرة منها وهناك صناعات لا يصلح فيها الا الانتاج الكبير لان تكاليفها الثابتـة كبيرة جدا ومن هــــذه الصناعات ( السيارات ) •

٧ ـ القدرة على المنافسة والمساومة : ان المشروعات الكبيرة لديها من القدرة والامكانيات المادية والانتاجية ما يكفل لها مواجهـة المنافسين والموردين والعملاء والحصول على أفضل الشروط فى عقد الصفقات أو الحصول على المواد الخام بالأسعار المناسبـة وهذا لا يتاح بالنسبة للمشروعات الصغيرة التى تحصل علـــى كميات محدودة غير مؤثرة على المورد •

واذا كان للمشروع الكبير بعض المزايا فان له أيضا بعض العيوب من أهم هذه العيوب مايلى :

١ - ارتفاع درجة المخاطرة : ان المشروعات الكبيرة تتميز بالتخصص الشديد فى الانتاج وبالتالى لا تتميز بالمرونة وتكون عرضة للمخاطر التى قد تحدث نتيجة للتقلبات فى الأسواق فانخفاض الطلب على السلعة المنتجة سيؤدى الى وجود طاقة انتاجية عاطلة خاصة وأن الآلات تكون متخصصة لا يمكن توجيهها الى نشاط آخر .

٢ - سرعة التطور التكنولوجى وانخفاض مدة التقادم : ان العصر الذى نعيش فيه الآن هو عصر التطورات التكنولوجية وأصبح هناك تقادم سريع للآلات والمعدات الصناعية وبالتالى فان انفاق مبالغ ضخمة على شراء الآلات والمعدات أصبح يواجه بخطر كبير يتمثل فى احتمالية وجود آلات أكثر تطورا وهذا يؤدى الى تحقيق خسارة ضخمة تتمثل فى انفاق مبالغ كبيرة على الآلات لم تستخدم الا لفترة محدودة .

٣ - مشاكل ادارية : من أهم عيوب المشروعات الكبيرة انفصال العلاقة بين الجهاز الادارى والعمال وهذا يكون له آثار

سلبية على العملية الانتاجية لأن تهيئة المناخ المناسب للعمال وحل مشاكلهم من أهم العوامل المساعدة على رفع انتاجية العمل .

٤ - انتشار أساليب انتاج جديدة تقوم على أساس انتاج حسب الطلبات وهى انتاج كميات صغيرة من السلع متناسب مع أذواق المستهلك ويمكن التعديل فى نوعية المنتج على حسب التغيرات التى تطرأ على أذواق المستهلك وهذا يتطلب مرونة الانتاج وهذا غير متاح على مستوى المشروعات الكبيرة .

وبعد أن أوضحنا مزايا وعيوب المشروعات الكبيرة يجب الاشارة أن هناك بعض المعوقات التى قد تحد من كبر حجم المشروع وأهم هذه المعوقات :

١ - عقبات فنية : هناك ظروف فنية تحتم عدم المبالغة فى التوسع فمثلا لا يمكن انتاج جرارات زراعية ضخمة تفوق الأحجام السائدة لأن ذلك سوف يؤدى الى تلف التربة الزراعية ولذلك لكل شيء له حدود لا ينبغى تجاوزها .

٢ - تكاليف النقل : ان النمو المضطرد للمشروع يؤدى الى ارتفاع تكاليف النقل سواء بالنسبة للمواد الخام التى تحصل عليها

أو تكلفة السلعة النهائية وتصبح هذه التكاليف الخاصة بالنقل عبأ على المشروع الأمر الذى يتطلب الوصول الى حجم معين لا ينبغى تجاوزه •

٣ - القيود الشخصية : القدرات الشخصية متفاوتة فهناك من لديه طموحات لا حدود لها يسعى الى التطوير والتوسع كما اتاحت له الظروف ذلك وهناك من يملك الامكانيات التوسعية ولكن لا يملك الطموح الذى يدفعه الى ذلك •

٤ - عقبات ادارية : من أهم العقبات التى تقف حائلا أمام تزايد حجم المشروعات الصناعية العقبات الادارية حيث اتساع حجم المشروع وعدد العاملين به وانفصال العلاقة بين العمال والادارة بل تعدد الادارات وقد يؤدى الى عدم التنسيق بينهم فتتزايد المشاكل وقد يضطر الى تقسيم نشاطه على أساس جغرافى أو على أساس مراحل انتاجية أو على أساس نوع منتج وهذه الأمور كلها تعرقل كبر المشروع •

٥ - صعوبات مالية : قد يكون هناك مشروعات صغيرة قائمة وتحقق نجاح كبير ولكن قد تقف الامكانيات المالية حائلا أمام توسعها لأنها لا تملك الضمانات الكافية للاقتراض ولذلك فان الصعوبة

المالية من أهم معوقات نمو المشروع الصناعى .

## ثانيا ـ اقتصاديات المشروع الصغير :

على الرغم من المزايا والوفورات التى يتمتع بها المشروع الصناعى الكبير فان هناك بعض الصعاب والمشاكل التى تحول دون تحقيق أهدافه الانتاجية الأمر الذى أدى فى السنوات الأخيرة الى ظهور شعار :(الصغير جميل) وأصبحت الشركات الكبرى تعيد النظر فى الوحدات الانتاجية التابعة لها . ولاشك أن هناك عديد من المبررات لوجود المنشآت الصغيرة جنبا الى جنب مع المنشآت الكبيرة . وأهم هذه المبررات :

١ ـ رغبة كثير من الأفراد بالعمل لحسابهم الخاص وتفضيل امتلاك مشروعات صغيرة خاصة بهم يتولون ادارتها بأنفسهم ويحصلون من خلالها على دخول أفضل من التى يحصلون عليها بالعمل لدى الآخرين فمثلا قد يفضل شخص تملك متجر صغير عن أن يعمل فى متجر كبير نظير أجر .

٢ ـ يمكن للمشروع الصغير أن يتكامل مع المشروع الكبير وذلك من خلال التخصص فى بعض المجالات والعمليات الصناعية التى يترفع المشروع الكبير عن القيام بها فمثلا يتولى المشروع الكبير العمليات

الصناعية الرئيسية وتتولى المشروعات الصغيرة العمليات الفرعية ذات الامكانيات الانتاجية المحدودة .

٣ - هناك بعض السلع يتميز سوقها بعدم الاستقرار والتغيير المستمر ولا يصلح فيها الانتاج النمطي مثل ( الملابس ) التي تتغير من وقت الى آخر حسب أذواق المستهلكين وبالتالي الصناعات الخاصة بانتاج هذه السلع يفضل أن يتولاها المشروعات الصغيرة التي تتميز بالمرونة .

٤ - قد تتعمد المشروعات الكبيرة تشجيع وتدعيم المشروعات الصغيرة بغرض كسب الرأى العام المناهض للاحتكارات .

٥ - قد يعمل المشروع الصغير بجانب المشروع الكبير دون أى نوع من المنافسة بحيث يتولى كل منهم انتاج نوعية معينة فمثلا يمكن للمشروع الكبير انتاج أنواع من السيارات ذات الطلب الكبير ويتولى المشروع الصغير انتاج نوعية خاصة لطبقة معينة وهذا معناه أن كل نوع من المؤسسات الكبيرة والصغيرة تنتج لطبقة من المستهلكين دون أن يكون هناك تنافس حقيقي بينهما .

٦ - التجربة العملية أثبتت أن صغر حجم الوحدة الانتاجية يؤدى الى زيادة انتاجية العاملين وذلك لعدة أسباب .

أ — تقليل حجم العملية البيروقراطية وتقصير خطوط الاتصال التي زادت وتعقدت الى حد كبير نتيجة لضخامة حجم المصانع والشركات المالكة لها .

ب — تحسين العلاقة بين الادارة من ناحية والعاملين من ناحية أخرى فضعف الصلة بين المستويات الادارية العليا والقواعد العمالية وقد ترتب على ذلك كثرة الاضطرابات وانتشار الطلبية .

جـ — سرعة اتخاذ القرارات الخاصة بالانتاج والأسعار وذلك لسرعة الاتصال بين قسمى التسويق والانتاج نظرا لصغر حجم العملية البيروقراطية .

مما سبق يتبين أن المشروع الصغير يصبح أكثر كفاءة في الصناعات أو الأسواق التي يتميز الطلب الخاص بها بالتقلب المستمر والمشروع ينجح في تلك الصناعات التي تنتج سلعا أو تقدم خدمات تصمم وفقا لحاجة المستهلك وتختلف من فئة الى أخرى أى لا تنتج سلعا أو تقدم خدمات نمطية وعلى العكس من ذلك فان المشروعات الكبيرة تكون أكثر نجاحا في حالة انتاج سلع أو خدمات تتميز بالنمطية الكبيرة فالانتاج النمطي يكفى أن يحقق وفورات كبيرة .

## المبحث الثاني عشر

## دراسات الجدوى

ان دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية والمالية الخاصة بالمشروع تعتبر من القضايا الأساسية التى يجب أن تحظى بالاهتمام لأن نجاح أو فشل المشروع يتوقف على مدى جدية هذه الدراسات ولذلك فان المشروعات الكبيرة تخصص مبالغ ضخمة للانفاق على دراسات الجدوى وتتخصص بيوت خبرة فى اجراء دراسات الجدوى •

وسوف نتناول بايجاز الجوانب التى يجب أن تتناولها دراسات الجدوى •

ان دراسة الجدوى للمشروعات الصناعية يجب أن تتناول أربع جوانب هى :

١ – الجوانب الاقتصادية وتشمل دراسة سوق السلعة •حجم ونوعية الانتاج وكذلك اليد العاملة •

٢ – الجوانب الفنية وتتناول دراسة الموقع ونوعية المادة الخام المستخدمة وطريقة الانتاج والاسلوب التكنولوجى المتبع •

٣ – الجوانب المالية وتتناول دراسة بنود التكاليف والايرادات •

٤ – جوانب الربحية : وهى آخر الدراسات التى تعد على ضوء

الدراسات السابقة وهدفها التعرف على الربحية التجارية ( الخاصة ) والربحية الاقتصادية ( القومية ) .

## أولا ـ الدراسات الاقتصادية :

يضم الدراسات الاقتصادية ثلاثة جوانب هي : السوق . الانتاج . اليد العاملة .

### ١ ـ السوق :

وتستهدف هذه الدراسة التعرف على حجم الطلب الحالي والمتوقع على السلعة والمرونة الدخلية والسعرية والتغيرات المتوقعة على حجم السكان والعرض الحالي والمترقب من المشاريع المنافسة وكذلك التعرف على أنماط الاستهلاك ومستويات الدخول وأذواق المستهلكين ومن خلال معرفة هذه الأمور يمكن تحديد حجم السوق واحتمالات النمو المتوقعة ونصيب المشروع من السوق المحلي واذا كان لدى أصحاب المشروع طموحات تصديرية فان الأمر يتطلب دراسة الأسواق الخارجية القريبة والبعيدة وتحديد النسبة المئوية من الانتاج التي يمكن تصديرها . ويتم استخدام الطرق الاحصائية للتنبؤ بحجم السوق . ومن الضروري عدم الاهتمام بالحجم الحالي للسوق وانما يجب أن تأخذ في الاعتبار احتمالات النمو المستقبلية .

## ٢ ـ الانتاج :

من الدراسات الهامة التى يجب تناولها قبل اقامة المشروع الدراسات الخاصة بالانتاج والتى يجب أن تشتمل على عدة نقاط من أهمها نوع الانتاج وأسباب اختياره ودراسة قوانين البيئة والصحة التى تحظر نوعيات معينة من الانتاج وهل نوعية انتاج المشروع تدخل ضمن هذه المحظورات أم لا ؟ كما يجب تحديد الكيفية التى يمكن من خلالها التخلص من العادم والنفايات كما يجب دراسة كيفية الاستفادة من المنتجات الثانوية وهل هناك حتمية اقتصادية لتصنيعها داخل المشروع أم لا ؟ كذلك يجب تحديد نسبة الفاقد المتوقعة خلال العمليات التصنيعية وكيفية الوصول بها الى أدنى الحدود الممكنة • كما يجب تحديد حجم الانتاج المتوقع ويتم ذلك من خلال الدراسات الخاصة بالسوق المحلى وامكانيات التصدير كما يجب دراسة الطاقة الانتاجية القصوى والدنيا واحتمالية التوسع فى الانتاج فى المستقبل وكذلك يجب دراسة احتمالية تطوير الانتاج بما يتمشى مع احتياجات السوق •

### ٣ — الأيدى العاملة :

يجب أن تتناول الدراسة الاقتصادية للمشروع [illegible] العاملة التى سيتم الاستعانة بها فى اتمام العمليات الانتاجية المختلفة [illegible]واء [illegible] حيث الأعداد المطلوبة والنوعية من حيث درجة المهارة وهل [illegible] يتم الاعتماد على العمالة المحلية أم سيتم [illegible] خبراء أجانب وهل [illegible] فى مراكز تدريب تابعة للمشروع أم فى مراكز خارج المشروع [illegible] تحديد الجهاز الادارى الذى سوف يتولى المسئولية الادارية أثناء [illegible] اقامة المشروع وكذلك يجب دراسة نظام الأجور الذى سوف يطبق وكذلك الحوافز والمزايا التى سوف يحصل عليها العمال وأسلوب الترقية الذى سوف يطبقه المشروع .

### [illegible]انيا — الدراسات الفنية :

بجانب الدراسات الاقتصادية السابق الاشارة اليها هناك دراسات فنية يجب أن يقوم بها المشروع وهى تشتمل على دراسات خاصة بالموقع المقترح وكذلك طبيعة المادة الخام المستخدمة والأسلوب الفنى للانتاج المستخدم .

## أ ـ الموقـــع :

من العناصر الفنية الهامــة التى يجب دراستها قبل اقامـــة المشروع تحديد الموقع ولذلك يجب مناقشة المواقع المختلفة المحتملـــة والمفاضلة بينهم ولاشك أن يختار الموقع من الأمور الهامة والتى يتوقف عليها نجاح أو فشل المشروع وبالتالى يجب أن يبنى على دراســـات متعمقــة يراعى فيها •

١ ـ طبيعة المادة الخام المستخدمة من حيث الحجم والقابلية للتلف•

٢ ـ طبيعة المادة الرئيسية المنتجة من حيث الوزن والحجم والقابلـة للتلـف •

٣ ـ طبيعة السوق المحلى الذى سيتم فيه تصريف الانتاج من حيث عدد السكان ومستويات الدخول ••• الخ •

٤ ـ طبيعة السوق الخارجى الذى سوف يتم تصدير جزء من الانتـاج لـه •

٥ ـ مدى أهمية الطاقــة والوقود فى العملية الانتاجية وضرورة اقامة المشروع بالقرب منها •

٦ ـ قوانين وسياسة الدولة التى تحظر اقامة المشروعات فى أماكـــن معينــة •

٧ ــ أسعار الأرض التي سوف يقام عليها المشروع .

ويجب دراسة الربحية المتوقعة عند كل موقع من المواقع المختلفة وتحديد الموقع الذى يصل بالأرباح الى أقصى حد لها .

ب ــ المادة الخام :

تلعب المادة الخام دورا هاما فى طريقة الانتاج وكذلك فى التكاليف الاجمالية الأمر الذى يتطلب أن تحظى بالاهتمام فى الدراسة الفنية التى تعد قبل اقامة المشروع ويجب أن يتم اختيار المادة الخام المستخدمة وفق عدة معايير من أهمها :

١ ــ السعر بحيث يجب اهتمام الأولوية للمادة الخام ذات الأسعار المناسبة .

٢ ــ الخلو من الشوائب .

٣ ــ التى تتوافر فى السوق المحلى .

٤ ــ التى يمكن الاستفادة من منتجاتها الثانوية .

٥ ــ التى تحتاج الى نسبة قليلة من الطاقة .

ولاشك أن الآلات يتوقف فى المقام الأول على طبيعة المادة الخام المستخدمة ولذلك يجب اتخاذ القرار بشأن المادة الخام قبل التعاقد على شراء الآلات فمثلا قبل اقامة مشروع للسكر يجب تحديد

ما اذا كان يعتمد على القصب أم البنجر ... لات المستخدمة فى سكر القصب تختلف تماما عن الآلات المستخدمة لسكر البنجر .

جـ - طريقـة الانتاج المستخدمة :

يعتبر اختيار التكـ... بة لانتاج السلعة من العوامل الهامة لنجاح المشروع ولا... طرق متعددة للانتاج يجب المفاضلة بينهم ومن خطأ استيراد تكنولوجيا من خارج دون دراسة لأن نجـاح تكنولوجيا فى بلد ما وظروف ما ليس بالضرورة أن ...حقق النجاح فى دولة أخرى وعند المفاضلة بين طرق الانتاج يجب مراعاة مايلى :

١ - مدى شيوع التكنولوجيا وتفضل التكنولوجيا الشائعة بدلا ...ـن التكنولوجيا التى فى أولى مراحل التجربـة .

٢ - تحديد نوعية التكنولوجيا على ... المادة الخـام المستخدمة وحجم الانتاج المتوقع .

٣ - اختيار التكنولوجيا التى تعمل بنسبة الفاقد الى أدنى الحـدود .

٤ - كمية الوقود المستخدمة فى العمليات الصناعية .

٥ - اختيار التكنولوجيا ذات تكاليف الرأسمالية المنخفضة خاصة فـى الدول التى تعانى من نقص رؤوس الأموا...

## ثالثا ـ الدراسات المالية :

الهدف من الدراسة المالية المشروع التعرف على التكاليف والايرادات المتوقعة وذلك لتحديد مقدار الربحية وهذه الدراسة على جانب كبير من الأهمية وهى تفيد أصحاب المشروع وكذلك المستثمرين الراغبين فى المساهمة فى المشروع وكذلك تفيد البنوك المانحة للقروض ويجب أن تتم هذه الدراسة بدقة شديدة ويؤخذ فيها مبدأ الحيطة والحذر لأن المبالغة فى تضخيم الايرادات يكون لها آثار السلبية حيث يتوقع المستثمر الربح ويفاجئ بأن المشروع حقق خسارة كبيرة .

وتشتمل الدراسة المالية عدة جوانب هى :

### ١ ـ تقدير التكاليف الرأسمالية :

وتشتمل التكاليف الرأسمالية على تكاليف الاعداد للمشروع من دراسات جدوى والعقود القانونية وكذلك مصروفات التأسيس وتكلفة الآلات والمعدات والخدمات الاستشارية .. الخ .

### ٢ ـ تقدير احتياجات المشروع من رأس المال العامل :

يجب أن تشتمل الدراسة على تقدير دقيق لاحتياجات المشروع

[illegible]

المخزون من المواد الخام وقطع الغيار والسلع تامة الصنع وكذلك أجور العمل .. الخ وهناك نسبة مئوية متعارف عليها ينبغى أن يكون فى حدودها رأس المال العامل ولا ينبغى تجاوزها .

٣ — تكاليف الانتاج :

يعتبر هذا البند من أهم بنود الدراسة المالية لأنه وعلى ضوء التكاليف الانتاجية المحتملة يستطيع المشروع أن يحدد قوته التنافسية مع المشروعات الأخرى فكلما كانت تكاليف الانتاج منخفضة كلما أمكن كسب الأسواق والعكس صحيح ، وتشتمل تكاليف الانتاج على مصاريف التشغيل المتغيرة وكذلك المصاريف الثابتة كالأجور والصيانة والتأمين .. الخ .

٤ — ايرادات المبيعات :

من الدراسات المالية العامة تقدير الايرادات المتوقعة من المبيعات وهذه الايرادات تتوقف على حجم المبيعات التى بدورها تتوقف على حجم الانتاج والطاقة الانتاجية ومعدلات التشغيل ومن الخطأ افتراض أن نسبة التشغيل ستكون ١٠٠ ٪ خاصة فى أولى سنوات

سنوات الانتاج كما أن هذه الايرادات تتوقف على مستوى الأسعار السائدة وتقدر ايرادات المبيعات بحاصل ضرب كمية المبيعات فى ثمن الوحدة المبيعة •

<u>رابعا — دراسات الربحيـــة :</u>

بعد دراسة كافة الجوانب الاقتصادية والفنية والمالية الخاصـــة باقامة المشروع تكون فى وضع يمكننا من تقدير الربحية سواء على مســتوى أصحاب المشروع ( الربحية التجارية ) أو المستوى القومى ( الربحيـــة الاقتصادية ) فهناك مشروعات تكون مربحة على المستوى الخاص ولكـــن لها آثار سلبية على المستوى القومى ( كتلوث البيئة ٠٠الخ ) وهنـــاك مشروعات ربحيتها الخاصة منخفضة ولكن عائدها القومى كبير كالمشروعـــات ذات التلوث المحدود والتى تساهم فى تعمير الصحراء •

ويجدر الاشارة الى أن المشروع فى سنواته الأولى لا يحقـــق ربح لأن تدفقات النقدية تكون سالبة ( تكاليف لا يقابلها ايرادات ) وتكون التدفقات صفر مع بداية التشغيل وتصبح قيمة موجبة بعد ذلــك ثم تنخفض مع اقتراب انتهاء العمر الانتاجى للمشروع •

وسوف نتعرض بايجاز شديد لكل من الربحية التجارية ( الخاصة ) والربحية القوميـــة •

## أولا - الربحية التجارية ( الخاصة ) :

ان الهدف الأساسى لصاحب المشروع هى تحقيق ربح متمثل فى الفرق بين التكاليف والايرادات وبالتالى لا يقبل المستثمر علــى أى مشروع الا اذا تأكد أنه سوف يجنى من وراءه على ربح مناسب .

وهناك عدة طرق يمكن من خلالها تحديد الربحية التجاريــة أهمهــا :

### أ - المعدل البسيط للعائد :

ويتم من خلال هذه الطريقة معرفة الربح السنة الواحدة وليس التعرف على ربحية المشروع طيلة عمره الانتاجى ويتم الحصول علـــى المعدل البسيط للعائد من خلال قسمة ربح المشروع فى السنة علـــى جملة الأموال المستثمرة :

$$\text{المعدل البسيط للعائد} = \frac{\text{صافى ربح المشروع فى السنة}}{\text{جملة الأمـــوال المستثمـــرة}} \times ١٠٠$$

### ب - فترة الاسترداد :

وهى طريقــة تعبر عن عدد السنوات التى تنقضى لكى يســـترد المستثمر أمواله التى استثمرها فى المشروع وكلما انخفضت سنوات الاسترداد

كان دليلا على نجاح المشروع وتحقيقه للربحية وكلما طالت السنوات كان دليلا على فشل المشروع .

ويتم معرفة فترة الاسترداد من خلال جدول التدفقات النقدية والتى تتزايد من عام الى آخر مع معلومية أن التدفقات النقدية تكون سالبة فى بداية انشاء المشروع فمثلا اذا كانت جملة التدفقات النقدية خلال ٥ سنوات ١٠٠ مليون جنيه وكان رأس المال المستثمر ١٠٠ مليون جنيه وفترة الانشاء ٣ سنوات فاننا نستطيع أن نقول ان فترة الاسترداد ٨ سنوات كلما قلت هذه الفترة معناه زيادة الربحية لأن المستثمر استرد أمواله فى أقل فترة ممكنة .

## جـ - طريقة صافى القيمة الحالية :

تقوم هذه الطريقة على حساب القيمة الحالية لمجموع التدفقات النقدية وفقا لسعر خصم يعادل سعر الفائدة السائد ويكون المشروع مقبولا اذا كانت القيمة الحالية للتدفقات أكبر من الصفر أو على الأقل مساوية له لأنه حينما تكون القيمة الحالية أكبر من الصفر هذا معناه المشروع يعطى أكثر مما يمكن الحصول عليه فى حالة ايداع رأس المال فى بنك بسعر الفائدة السائد واذا كان الناتج صفرا فهذا معناه تساوى العائد من المشروع مع العائد من ايداع رأس المال فى البنك اذا كان

قيمة سالبة فان هذا معناه أن العائد من المشروع أقل من العائد من ايداع رأس المال فى البنك .

## ثانيا – الربحية الاقتصادية ( القومية ) :

ان دراسة الربحية لا ينبغى أن تتركز فقط على العائد الذى يحصل عليه صاحب المشروع وانما يجب الأخذ فى الاعتبار العائد والنفع الذى سوف يعود على المجتمع من وراء اقامة هذا المشروع ففى كثير من الاحيان قد يكون الربح التجارى كبير ولكن على المستوى القومى يكون العائد سلبى لأن المشروع يلوث البيئة أو يوجد فى منطقة مزدحمة بالسكان فيزيد الضغط على البيئة الأساسية وفى كثير من الأحيان قد تضطر الحكومة الى عدم الموافقة على اقامة المشروع لآثاره السلبية وعلى العكس من ذلك ففى بعض الأحيان قد يكون مشروع ذا عائد خاص منخفض اذا ما قورن بالمشروعات الأخرى ولكن عائده القومى مرتفع لأنه لا يلوث البيئة ويساهم فى تشغيل اليد العاملة ويؤدى الى تعمير الصحراء وتخفيف الضغط من المدن الرئيسية فتعطى الدولة مثل هذه المشروعات مزايا ضريبية تعوضها عن عائدها المنخفض .

## حول اهمية تنمية الصناعات الصغيرة
## في مصر

تلعب الصناعات الصغيرة دوراً فعالا في تحقيق التنمية الصناعية بصفة خاصة والتنمية الشاملة بصفة عامة ولا يخفى اهمية خلق قاعدة صناعية وتكنولوجية محلية وهذا لا يتأتى من ممارسة الصناعة كعملية تجميعية للسلع بل كعمليات تصنيعية لمكوناتها واجزائها المختلفة وبذلك لا يكون من الضرورى أن تنتج كل الاجزاء المكونة للسلعة فى مصنع واحد بل يمكن أن يتم ذلك فى العديد من المصانع الصغيرة خاصة وقد اتاحت الثورة التكنولوجية المعاصرة بدائل حديثة ومتطورة لقيام وتطوير تلك المصانع الصغيرة . فقد أصبح استخدام الآلات والمعدات الحديثة ليس قاصراً على الأحجام الكبيرة من المصانع بل أصبح متاحا للصناعات الصغيرة والمتوسطة . وبفضل ذلك كانت ومازال الصناعات الصغيرة ركيزة أساسية للتطور الصناعى فى مصر ، لذلك فإن النهوض بالصناعات الصغيرة أمر حيوى يحتم على الدولة دعم تلك الصناعات بتهيئة المناخ المناسب لانطلاقها وزيادة فاعليتها وتخليصها من العقبات التى تواجهها ، هذا مع وضع خطة عمل لتكون هذ الصناعات متكاملة من بينهما وأيضا متكاملة مع الأحجام الكبيرة من الصناعات التى يتطلبها انتاج السلع التامة الصنع . ويؤكد اهمية دور الصناعات الصغيرة فى النهضة الصناعية تجارب بعض الدول التى خطت خطوات ناجحة فى الصناعة وهى اليابان والهند وكوريا الجنوبية .

وتقوم الدولة بتشجيع القطاع الخاص للمساهمة فى تنفيذ مشروعات الخطة الخمسية للدولة ( ٨٦/ ٨٧/ - ٩١/ ٩٢ ) وذلك بزيادة حجم الاستثمارات التى يقوم بها هذا القطاع فى الخطة الخمسية بحيث بلغت ٤٠ ٪ من إجمالى الاستثمارات الكلية للخطة الخمسية ، والصناعات الصغيرة من المجالات التى يمكن أن يساهم فيها القطاع الخاص لما لها من دور حاسم فى التنمية الصناعية والاقتصادية وتدر عائدا مقبولا على صاحب رأس المال هذا مع تواضع رأس المال المطلوب لاقامتها .

هذا بالإضافة إلى كونها طاقة انتاجية مولدة للإنتاج والدخل وفرص العمل ومعمل لتوليد الخبرات والمهارات الفنية والتنظيمية والإدارية اللازمة للتطور الصناعى . لذا يرتبط نشاط الصناعات الصغيرة بنمو نشاط القطاع الخاص حيث انها انسب الوسائل لاستخدام مدخرات القطاع الخاص هذا بشرط تهيئة المناخ المناسب للاستثمار من جانب الدولة .

- وتتعرض تلك الدراسة لعدد من النقاط الهامة المرتبطة بالصناعات الصغيرة ومن أهمها :

اولا : تعريف الصناعات الصغيرة .
ثانيــا : دور الصناعات الصغيرة للنهوض بالتنمية الاقتصادية
ثالثــا : بعض المنطلقات الأساسية لزيادة فعالية دور القطاع الخاص للمساهمة فى نشاط الصناعات الصغيرة .
رابعــا : تطور اسلوب تمويل الصناعات الصغيرة فى مصر .
خامسا : دور السياسات النقدية لتشجيع الصناعات الصغيرة :.

( ١) تطور حجم القروض الممنوحة لقطاع الصناعة .
(ب) اسعار الفائدة على القروض الصناعية .
(جـ) السقوف الائتمانية وعلاقاتها بالصناعات الصغيرة .
( د ) نصيب الصناعات الصغيرة من فرص التمويل من بنك التنمية الصناعية.
(هـ) تمويل الصناعات الصغيرة بالقروض الدولية .
( د ) البدائل التمويلية الاخرى للصناعات الصغيرة .

سادسا : تقييم الخدمات المتاحة لتنمية الصناعات الصغيرة فى ج . م . ع
سابعا : اهمية توفير الحوافز الصناعية الملائمة لتنمية الصناعات الصغيرة .
ثامنــا : مشاكل المستثمر الصناعى الصغير والاقتراحات لحل هذه المشاكل ..

اولا : تعريف الصناعات الصغيرة من وجهة نظر بنك التنمية الصناعى :

اختلف الاقتصاديون فى تحديد تعريف شامل للصناعات الصغيرة فقد اعتمد بعض منهم على حجم العمالة بحيث يكون المصنع صغير إذا بلغ عدد العمال ما بين ١٠- ٥٠ عامل أو إلى ١٠٠ عامل وبعضهم اعتمد فى تقديرها على حجم رأس المال المستثمر فى الصناعة ، ونعرض هنا وجهة نظر بنك التنمية الصناعية الذى يقوم فى الأساس بتمويل هذه الصناعات وقد تدرج تعريف الوحدات التى يمكن أن يطلق عليها منشآت الصناعات الصغيرة منذ عام ١٩٧٨ وحتى الآن بهدف تمييز تلك المنشآت عن الصناعات الكبيرة وذلك عند تقديم التمويل اللازم لها سواء بالعملات الأجنبية أو المحلية من ناحية وتقديم سعر فائدة مميز أو تبسيطا لاجراءات الدراسة التقييمية للمشروع ، وبداية من عام ١٩٨١ تم إضافة تعريف جديد لها ووافق عليه البنك الدولى للانشاء والتعمير معتمداً على قيمة الأصول لهذه المنشآت الصغيرة باستبعاد قيمة الأراضى والمبانى وقد تدرجت قيمة الأصول تبعا لتغير الأسعار لسعر الجملة وتبعا لتغير معدلات التضخم .

| السنة | القيمة (بالألف جنيه) | التعريف |
|---|---|---|
| ١٩٧٨ | ١٠٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٧٩ | ١٥٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٨١ | ٣٠٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٨١ | ١٥٠ | صناعات صغيرة جداً |
| ١٩٨٢ | ٣٥٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٨٢ | ١٧٥ | صناعات صغيرة جداً |
| ١٩٨٣ | ٤٢٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٨٣ | ٢١٠ | صناعات صغيرة ج |
| | ٥٠٠ | صناعات صغيرة |
| | ٢٥٠ | صناعات صغيرة جدا |
| | ٧٠٠ | صناعات صغيرة |
| ١٩٨٧ | ١١٠٠ | صناعات صغيرة |

كما يمكن أن توصف الصناعات الصغيرة بأنها الصناعة التى تستهدف المساهمة فى إشباع الاحتياجات الاستهلاكية من بعض السلع بصورة مباشرة أو غير مباشرة باستغلال المتاح من الموارد المحلية فى وحدات ينخفض فيها معامل رأس المال إلى المشتغلين وتنتشر ملكيتها بين عدد كبير من الأفراد.

**ثانيا : دور الصناعات الصغيرة فى النهوض بالتنمية الاقتصادية :**

إن واقع الاقتصاد المصرى وهو يعيش ازمة تنمية حقيقية لما يعانيه من فجوة واضحة فى الموارد يجعل من الصناعات الصغيرة أداة وركيزة أساسية للتنمية فى مصر خاصة وان الادارة الاقتصادية تقوم بترشيد المسار الاقتصادى وفيما يلى دور الصناعات الصغيرة لتحقيق النهضة الصناعية :

١) خلق وتوليد الانتاج والدخل وتوفير فرص العمل المنتجة بحيث يمكن تخفيف العبء عن الحكومة لتوظيف الخريجين وذلك نظرا لاستخدام هذه الصناعات اسلوب العمالة المكثفة مع التكنولوجيا البسيطة

٢) خلق وصقل المهارات الفنية والإدارية اللازمة لدفع عجلة التصنيع.

٣) زيادة التراكم الرأسمالى وتعبئة المدخرات القومية للمساهمة فى تنفيذ المشروعات المنتجة ذات العائد الاقتصادى والاجتماعى.

٤ ) دعم وتكثيف التكامل مع الصناعات الكبيرة والمتوسطة .

٥ ) نشر النمو على اكبر قدر من المساحة الجغرافية من خلال زيادة التوازن الاقليمى للتنمية وذلك لانتشار هذه الصناعات فى مناطق مختلفة تبعا للميزة النسبية التى يتمتع بها كل اقليم للمساهمة فى قيام الصناعات الصغيرة

٦ ) خلق ودعم مجالات التصدير غير المجالات التقليدية (مثل صناعة الملابس الجاهزة التى تقوم بها الأسر المنتجة فى عدد من القرى السياحية ،كرداسة ، وكذلك صناعة منتجات القش فى قرية الحرانية )

٧ ) تلبية جزء من احتياجات السوق المحلية خاصة من السلع التى يمكن ان تنتجها بشكل اقتصادى ومقبول خاصة المواد الغذائية والملابس والأحذية ومواد البناء .

٨ ) تحسين صورة توزيع الدخل والثروة وذلك لاضافتها قيمة انتاجية مضافة للدخل القومى وتوزيع العائد على اكبر عدد من العاملين . ويتوقف فعالية قيام الصناعات الصغيرة بدورها على عملية خلق المناخ المناسب لها ولغيرها من مشروعات التنمية .

ثالثاً: بعض المنطلقات الأساسية لزيادة فعالية دور القطاع الخاص للمساهمة فى نشاط الصناعات الصغيرة

١ ) إن الاهتمام يجب ان يعطى للنشاط الخاص المصرى وليس العربى والأجنبى فقط لأنه يمثل المظلة الحقيقية لجذب الاستثمار الخاص سواء كان مصريا او عربيا أو اجنبيا لذلك يكون التوجيه السليم هو التفرقة بين النشاط الخاصى حسب مصدر التمويل لصالح الاستثمار الخاص المصرى حيث ان تنمية مصر لا تتم إلا بالمصريين وبرؤوس الأموال المصرية .

٢ ) لابد من حل لغز التركيبة الغريبة للنشاط الخاص وفك اندماج المال العام بالمال الخاص ويكون الحل هنا هو توحيد قانون الاستثمار وان تمنح المزايا والتسهيلات للاستثمار المصرى (المحلى) سواء كان نشاط خاص أو عام مع إمكانية تمتع الاستثمار العربى والأجنبى بذلك إذا جاء فى المجالات والأنشطة التى تحقق مصالح الاقتصاد الوطنى .

٣ ) تخفيف النزعة السيادية فى الخطة :

إذا كان المخطط خلال مرحلة التوسع فى نشاط المشروع العام فى فترة الستينات لم يحرص على تحديد حيز ونطاق مجالات المشروع الخاص فانه لا يمكن قبول ذلك فى الفترة التى ازدحمت بالتوجه للنشاط الخاص منذ بداية

سياسة الانفتاح ألاقتصادى وجاءت الخطة الخمسية الحالية (٨٦/ ٨٧ - ٩١/ ٩٢) متضمنة دور بارز للقطاع الخاص إلى انه يقوم بتنفيذ ٤٠٪ من استثماراتها لذلك يجب لبلوغ القطاع الخاص هذا الحجم فى المساهمة أن تستقر السياسات والقوانين الخاصة لهذا القطاع بشرط أن تكون السياسات مدروسة وتمنح القطاع الخاص حرية الحركة والنشاط فى المجالات المحددة وهذا يعنى تهيئة المناخ الملائم للاستثمار عامة ولنمو الصناعات الصغيرة خاصة. ويتم ذلك بتحديد حيز ونطاق نشاط القطاع الخاص بصورة دقيقة وواضحة مع كفالة حرية حركة الاستثمار الخاص فى تلك المجالات.

٤) تخفيف قبضة الجهاز المؤسسى وترسانة القوانين واللوائح على النشاط الخاص وخاصة الصناعات الصغيرة، وكثيرا ما تعدلت هذه القوانين واللوائح على فترات قصيرة وهذا خلق كماً هائلاً من الإجراءات المكتبية المعقدة، وقد كان نتيجة ذلك انخفاض كفاءة الإدارة الاقتصادية فإذا حاولت حصر الجهات الحكومية الخاصة بالرقابة أو التفتيش أو اصدار الموافقات للمشروع الصناعى لوجدناها أربعة عشر جهة وقد استتبع ذلك اصدار التشريعات الكثيرة واللوائح التى تنظم تلك الأجهزة. خلاصة القول إن هذا الجهاز المؤسس بتشريعاته ولوائحه يعتبر عبء يعوق نشاط القطاع الخاص وخاصة الصناعات الصغيرة ولدفع هذا النوع من النشاط يجب اختصار الأجهزة والهيئات الخاصة بها لتقتصر فقط على ما يختص منها بحفظ النظام الاقتصادى العام مثل أجهزة التأسيس والمعلومات والاستشارات لمن يطلبها من المستثمرين وكذلك امداد الدولة بتحليل دقيق عن ظروف واوضاع الاستثمار الخاص وكيفية دعمه هذا مع وجود جهة عليا تشرف على الصناعات الصغيرة تتبعها تلك الأجهزة بحيث يتم التنسيق بين الخدمات التى تقدم للصناعات الصغيرة.

## رابعا: تطور اسلوب الصناعات الصغيرة:

تعتمد الصناعات الصغيرة فى الحصول على التمويل اللازم لها بغرض شراء الأصول الراسمالية من مبانى وآلات ومعدات بالحصول على تمويل طويل أو متوسط الأجل وفيما يلى نبذة تاريخية عن التمويل الصناعى فى مصر.

١) المرحلة الأولى: (١٩٢٠ - ١٩٥٣)

كان لبنك مصر السبق فى تمويل الصناعة عامة وذلك بإنشاء مجموعة شركاته الصناعية والتجارية وطرح أسهمها للجمهور بعد أن حققت النجاح وقد تم وضع تقريرا عن إنشاء الصناعات الأهلية وتنظيم التسليف الصناعى ومشروع إنشاء

بنك صناعى مصرى يكون من مهامه الأولى دراسة المشروعات الصناعية وتقـ[illegible] القروض لها عام ١٩٣٩ وحالت الحرب دون ذلك وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية صدر فى يوليو ١٩٤٧ الترخيص للحكومة بالاشتراك فى إنشاء بنك صناعى ثم صدر النظام الأساسى للبنك الصناعى فى أبريل ١٩٤٩ وبدأ العمل فى اكتوبر من نفس العام بهدف النهوض بالصناعة المصرية والقيام بالأعمال المصرفية الخاصة بها برأسمال قدره مليون ونصف مليون جنيه حددت مساهمة الحكومة بنسبة [illegible]٠٪ من رأس المال ومساهمة الشخصيات المعنوية والعادية والخاصة بالبـ[illegible] . واتسم نشاط البنك فى سنواته الأولى بالحذر الشديد وانعكس ذلك على نشا[illegible] حيث لم تتجاوز القروض والاعتمادات التى منحها البنك عام ١٩٥٠ أكثر من [illegible] ساله ولم يساهم البنك إلا فى شركة واحدة [illegible] هى شركة [illegible] [illegible] ون الف جنيه وربما يرجع ذلك إلى الظروف السياسية [illegible] العالمية الثانية وحرب فلسطين وقيام الثورة المصرية.

٢) المرحلة [illegible] ( ٥٣ - ١٩٦٥ )

[illegible] الفترة ٥٣ / ١٩٥٧ العصر الذهبى للبنك الصناعى حيث بلغ[illegible] قروض [illegible] [illegible] عام ١٩٥٤ ثم ٧,٦ مليون جنيه [illegible] ٥ واشترك فى تأسيس ١٧ شركة صناعية مجموع رؤوس أموالها ٢٧,٨ مليون جنيه نصيب البنك منها ٢,١ مليون جنيه بنسبة ١١٪ من رأسمالها [illegible] وبدأت الدولة تتدخل مباشرة فى العملية الانتاجية وذلك [illegible] عام ١٩٥٦ وتم تكليفها بوضع برنامج صناعى . وفى يناير ١٩٥٧ [illegible] المؤسسة الاقتصادية باعتبارها إدارة الدولة فى الاستثمار المباشر وتقلص [illegible] البنك الصناعى [illegible] اقتصر على التسليف الصناعى وتمويل صغار المنتجين دون تأسيس المشروعات وقامت المؤسسة الاقتصادية بشراء بعض الشركات التى ساهم البنك فى إنشاءها وانعكس ذلك على نشاط البنك حتى بلغت جملة تسهيلاته ٨٣٧ الف جنيه عام ١٩٦٤ [illegible] البنك فى عام ١٩٦٥ إلى أن يسعى إلى [illegible] الصناعات فى القطاع [illegible] حيث تم ابعاد البنك الصناعى عن تمويل شركات القطاع العام والتى [illegible] إنشائها [illegible] على [illegible] القطاع العام التجارية وفقا للقطاعات التخطيطية.

**المرحلة الثالثة ( ١٩٦٥ - ١٩٧٤ )**

عمل البنك الصناعى خلال تلك الفترة على [illegible] صغار الصناع والحرفيين بمنح الائتمان المتوسط والطويل الأجل بابتكار [illegible] جديدة للتمويل مثل نظام البيع

بالتقسيط (مع حفظ الملكية) وتمويل أوامر التوريد الصادرة من جهات حكومية أو من شركات القطاع العام وتمويل عقود التصدير لتصدير منتجات صناعية بلغت حوالى ٤.٨ مليون جنيه ارتفعت إلى ٩.٤ عام ٧٠ / ٧١.

**٤ ) المرحلة الخامسة ( ٧١ / ٧٥ ) :**

تم ادماج البنك الصناعى مع بنك الاسكندرية عام ١٩٧١ تحت دعوى نشر خدمات البنك من خلال فروع بنك الاسكندرية المنتشرة فى جميع المحافظات بينما لم يكن للبنك الصناعى سوى فرع واحد بمدينة الاسكندرية وكذلك لقصور رأسمال البنك الصناعى ( ١.٥ مليون جنيه ) عن تقديم التمويل الكافى للقطاع الصناعى, ولكن فى الواقع استمر البنك يعمل من خلال فرعيه دون تطوير. وبمناسبة بدء التفاوض مع البنك الدولى للحصول على قروض بالعملات الأجنبية لتمويل القطاع الخاص الصناعى من خلال وكالة [illegible] تم إنشاء [illegible] جهاز تمويل الحرفيين والقطاع الخاص والـ[illegible] بالاسكندرية. وقد أدى ادماج البنك الصناعى مع بنك الاسكندرية [illegible] ذلك [illegible] إلى عدم الترابط بين تمويل النشاط التجارى و[illegible] ومدته مع أسلوب تمويل المنشآت الصناعية الأمر الذى أدى بوضوح إلى ضرورة وجود بنك متخصص لتمويل الصناعة يتمتع بالخبرة فى التمويل الصناعى.

إنشاء بنك التنمية الصناعية:

بدأ البنك نشاطه فى ١ / ٨ / ١٩٧٦ على اثر قرار وزير المالية رقم [illegible] برأسمال قدره أربعة ملايين جنيه ثم زاد تدريجيا حتى أصبح الآن ٣٤ مليون جنيه وجارى العرض لزيادته ليصبح ٥٠ مليون جنيه. والبنك متخصص فى عمليات الائتمان الصناعى ودعم الصناعة المصرية بقطاعاتها المختلفة (الخاص والتعاونى) ومدها بالتسهيلات الائتمانية سواء كانت بالعملة المحلية أو العملات الأجنبية اللازمة لإنشاء الصناعات الجديدة أو التوسعات فيها أو الاحلال والتجديد وتقديم المشورة المالية والفنية الاقتصادية لها. ويواجه بنك التنمية الصناعية صعوبات فى الاقراض نتيجة لصعوبة شروط الإقراض الموجودة فى النظام الأساسى له وهو ما يؤدى إلى ضعف إمكانيته فى المساهمة فى الصناعات الصغيرة. ولهذا يسعى البنك إلى رفع النسب التسليفية للقروض المقدمة للصناعات الصغيرة. وذلك حفاظا على رفع مستوى هذه الصناعات.

وأخير قرر الرئيس مبارك فى ٢٧ / ١٢ / ١٩٨٨ تخصيص ٥ مليون جنيه سنويا لبنك التنمية الصناعية لاستخدامها فى تمويل الصناعات الصغيرة دون قيود تعوق نشاط هذه الصناعات.

**مجمع الصناعات الصغيرة بمدينة العاشر من رمضان كنموذج ناجح*:**

تعتبر الصناعات الصغيرة أساس لنمو الصناعات الكبيرة فأغلب الشركات العملاقة فى الولايات المتحدة تتخذ حولها العديد من المنشآت الصغيرة ذات العلاقة المتبادلة فنجد مثلا أن ٦٤٪ من الموردين لشركة جنرال موتوزز البالغ عددهم ٢٦ ألف منشأة صغيرة ذات العمالة التى لا تزيد عن مائة عامل.

لذلك قامت الهيئة العامة للتصنيع باقامة مجمع للصناعات الصغيرة كنموذج للصناعات المغذية ويتم حاليا دراسات لتحديد أسعار إيجار المتر المربع لأصحاب الصناعات الصغيرة وقد تم تحديد منتجات المجمع عن طريق مسح ميدانى لعينة من الشركات العاملة بالمدينة ومدى توافر المستلزمات المحلية اللازمة لانتاج مجمع الصناعات الصغيرة فى إطار استراتيجية التصنيع التى تعطى أولوية للأمن الغذائى والكسائى واحتياجات الاسكان والتشييد وتبلغ المساحة الكلية للمجمع ١٣.٥ هكتار والمساحة المبنية ٥٥ ألف متر مربع.

وفيما يلى أهم المشروعات لمجمع الصناعات الصغيرة:
- صناعات غذائية
- صناعات النسيج وتشمل تريكو ومفروشات ومنسوجات وصناعة ملابس جاهزة.
- صناعات كيماوية وتشمل مصانع لانتاج البلاستيك الحرارى (أدوات توصيل الكهرباء، انتاج السلع المنزلية ....)، وكذلك لانتاج لوازم الأثاث والأقفال والأثاث المعدنى الصناعى.

خامسا: دور السياسات النقدية والمالية لتشجيع الصناعات الصغيرة.

الصناعات الصغيرة وعدت أساس اقتصادية أساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية لذلك يؤدى أى خلل فى تلك الصناعات إلى خلل فى الاداء الاقتصادى الصناعى وفى الاقتصاد القومى ككل.

وتتأثر الصناعات الصغيرة بالسياسة النقدية وأدواتها وفعاليات النظام المصرفى الذى تعمل فى محيطه، ولذلك نحاول هنا تحليل السياسة النقدية وآثارها على معدلات تطوير وتنمية الصناعات الصغيرة فى مصر من خلال مراجعة تطور حجم القروض المصرفية وتحليل المعونات والمساعدات والقروض الأجنبية ومشاركة صندوق التنمية المحلية وجهاز تمويل الحرفيين ثم المشاكل التى تواجه الصناعات الصغيرة والحلول المقترحة لدفع هذا النوع من الصناعات نحو الأمام.

---

* المصدر: دور الصناعات الصغيرة فى التنمية الاقتصادية فى مصر (د. محمد الحلوى) معهد التخطيط القومى

لقد سبق الإشارة إلى اختلاف تعريف الصناعات الصغيرة باختلاف النظام الاقتصادى للدولة ونعتمد هنا على التعريف الذى يحدد الصناعات الصغيرة بأنها المنشاة التى تشمل على ( ١٠ - ٥٠ عامل ) وراس المال أقل من مليون جنيه ويتمشى هذا التعريف مع تعريف المنظمة الدولية للعمل ومنظمة اليونيدو .

وتؤكد الخطة الخمسية الثانية (٨٧/ ٨٨/ - ١٩٩١/ ١٩٩٢ ) دعم الدور الانتاجى للقطاع الخاص بعد النهوض بالبنية الأساسية وتحسين الإنتاجية والجودة وذلك عن طريق تنفيذ القطاع الخاص ٤٠٪ تقريبا من استثمارات الخطة الخمسية وتشجع الخطة التوجه نحو الصناعات الصغيرة فى المجالات التالية :-

١ ) الاعلاف .
٢ ) المبيدات الحشرية .
٣ ) الآلات الخفيفة العدد .
٤ ) زوارق الصيد .
٥ ) مواد التعبئة والورق الكرتون والبلاستيك .
٦ ) انتاج الملابس الجاهزة .
٧ ) انتاج الأوانى الزجاجية .
٨ ) الزجاج المسطح .
٩ ) الخزف والصينى .
١٠ ) بدائل الطوب الأحمر .
١١ ) الاحجار للبناء .
١٢ ) انتاج أجهزة السخانات الشمسية .

وحتى يمكن أن تحقق السياسة النقدية والمالية فعالية فى نمو الصناعات الصغيرة لابد أن تعمل على تنفيذ الخطوات التالية :-

- تشجيع التدفقات النقدية الجديدة نحو الإستثمار فى الصناعات الصغيرة .
- تشجيع البنوك لتمويل الصادرات الصناعية عن طريق تسهيل العمليات المصرفية الدولية وتكوين مجمع فعال من العملات الأجنبية .
- توفير القروض للصناعات الصغيرة بتسهيلات وفوائد منخفضة والسماح لهذه المشروعات بإعادة جدولتها فى حالة التعثر .
- تخفيض الرسوم الجمركية على الآلات والمعدات اللازمة للصناعات الصغيرة

**١) تطور حجم القروض الممنوحة لقطاع الصناعة :**

نظرا لعدم توفر بيانات تفصيلية عن حجم القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة فإننا نستعرض حجم القروض الممنوحة لقطاع الصناعة ككل من الجهاز المصرفى خاصة من البنوك التجارية ويتضح ذلك من جدول (١) :-

**جدول (١)**
**اجمالى القروض والتسهيلات الممنوحة لقطاع الصناعة من الجهاز المصرفى (٧٨ - ١٩٨٨)**

(بالمليون جنيه)

| السنوات | القروض من البنوك التجارية | القروض من مصادر أخرى | الاجمالى |
|---|---|---|---|
| ١٩٧٨ | ٩٣٧.٥ | ٧٨.١ | ١٠١٦.٢ |
| ١٩٧٩ | ١١٢٨.٦ | ١٢٥.٤ | ١٣٥٤.٠ |
| ١٩٨٠ | ١٥١٦.٠ | ٢٤٠.٠ | ١٧٥٦.٥ |
| ١٩٨١ | ٢١٧٠.١ | ٢٩.٧ | ١١٩٠.٠ |
| ١٩٨٢ | ٢٧٥١.٤ | ٢٠٨.٧ | ٢٩٦٠.٣ |
| ١٩٨٣ | ٣٢٤٤.١ | ٣٣١.٥ | ٣٥٧٧.٦ |
| ١٩٨٤ | ٤٠٤٦.٣ | ٥١٣.٨ | ٥٥٧٠.٠ |
| ١٩٨٥ | ٤٨٨٦.١ | ٦٨٥.٣ | ٥٥٧١.٤ |
| ١٩٨٦ | ٤٩٩٢.١ | ٢١٣٠.٨ | ٧٢٢٢.٩ |
| ١٩٨١ | ٧٠١٧.٦ | ١٢١٢.٧ | ٨٢٢٠.٣ |
| ١٩٨٨ | ٨٤١٥.٣ | ١٤١٢.٤ | ٩٨٢٨.٧ |

بتحليل حجم القروض المصرفية للصناعة خلال العشر سنوات الأخيرة نلاحظ ما يلى :-

- ارتفع حجم القروض المقدمة من الجهاز المصرفى لقطاع الصناعة خلال العشر سنوات الأخيرة بنسبة قدرها ٨٦٧.٣ ٪ أى بنسبة زيادة سنوية متوسطة ٨٦.٧ ٪.
- تضاعف حجم القروض المقدمة من البنوك التجارية إلى قطاع الصناعة حوالى تسعة أمثالها خلال تلك الفترة وبمعدل نمو سنوى ٨٩.٨ ٪.

تتحمل البنوك التجارية الجزء الأكبر من القروض المقدمة لقطاع الصناعة وبلغت نسبة مساهمتها عام ١٩٧٨ حوالى ٩٢.٢ ٪ من اجمالى القروض انخفضت إلى ٨٥.٦ ٪ عام ١٩٨٨ ويفسر ذلك طبيعة البنوك التجارية واتجاهها نحو الاحجام الكبيرة من الصناعات وهذا يؤكد محدودية حجم القروض الموجهة من البنوك التجارية نحو الصناعات الصغيرة.

**( ب ) أسعار الفائدة على القروض الصناعية :**

تلعب أسعار الفائدة المدينة دوراً هاماً فى تنشيط الصناعة ككل والصناعات الصغيرة بالخصوص نظراً لان هذه الصناعات تحتاج إلى رأس مال محدود وقد تدرجت هذه الأسعار منذ عام ١٩٧٥ من ٧ ٪ إلى ١١ - ١٣ ٪ سنوياً عام ١٩٨٧ حتى الآن حيث استخدمت أسعار فائدة تفضيلية طبقاً لتغير مدة القرض وهى كما يلى :

| | حد ادنى | حد اقصى |
|---|---|---|
| سنة فاقل | ٪١١ | ٪١٣ |
| أكثر من سنة حتى سنتين | ٪١٢ | ٪١٤ |
| ما يزيد عن سنتين | ٪١٤ | ٪١٥ |

مما سبق نستنتج ان اسعار الفائدة المدينة الممنوحة لقروض الصناعات الصغيرة جيدة بالنسبة للأسعار المماثلة فى الدول الأخرى فقد بلغت فى اليابان ٢.٩٦٪، المانيا الغربية ٣,٢٥ ٪، سويسرا ٣.٧٥ ٪، الولايات المتحدة ٥.٥٤ ٪ عام ٨٦ / ١٩٨٧.

جـ) السقوف الائتمانية وعلاقتها بالصناعات الصغيرة.

اتجهت السياسة النقدية إلى تحجيم الإئتمان بصورة عامة عن طريق السقوف الائتمانية منذ عام ١٩٨١ نربط الائتمان بالتشغيل الاقتصادى لوحدات الانتاج وقد [illegible] للبنوك اضافة رأس المال المدفوع وأرصدة الودائع بالخارج والاحتياطيات إلى الودائع لزيادة قدرتها الائتمانية وبلغت السقوف الائتمانية ٦٥ ٪ من اجمالى الودائع وبلغت سقوف خطابات الضمان لاستيراد المعدات الرأسمالية للصناعة ١٠٠٪ كما صدرت تعليمات من البنك المركزى فى ٥ / ١٢ / ١٩٨٨ تلزم [illegible] ايداع ١٠٠ ٪ من قيمة اعتماد الاستيراد المطلوب الموافقة عليه قبل فتح الاعتماد.

الخلاصة ان الصناعة لا تحصل على اكثر من ٢٠ ٪[1] من ودائع البنوك التجارية او ( ١٧ - ٢٨ ٪ ) من اجمالى الائتمان المتاح خلال ( ٦٢ - ١٩٨٧ ) وبذلك يتضح ضرورة ان تكون للصناعات الصغيرة معاملة مميزة من حيث سقوف الائتمان تهدف

(١) المصدر: السياسات النقدية والمالية ودورها فى تنمية الصناعات الصغيرة. د. فريد راغب النجار.

إلى تشجيع هذه الصناعات.

(د) نصيب الصناعات الصغيرة من فرص التمويل من بنك التنمية الصناعية:

ارتفع عدد الصناعات الصغيرة التى يدعمها بنك التنمية الصناعية بالقروض والتسهيلات من ٢٨٤ منشأة عام ١٩٧٦ إلى ١٣٨٧٤ منشأة فى ٣٠/ ٦/ ١٩٨٨ وكذلك ارتفع كتوسط نصيب المنشأة من القروض الممنوحة من بنك التنمية الصناعية* من سبعة آلاف جنيها عام ١٩٧٦ إلى ٤٩ الف جنيه فى ٣٠/ ٦/ ١٩٨٨.

ويوضح الجدول رقم (٢) تطور عددالصناعات الصغيرة وقيمة القروض ومتوسط نصيب المنشأة من هذه القروض قروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل لتمويل المواد الخام. وبلغت حجم هذه القروض ٤٠٪ من حجم القروض التى منحها بنك التنمية الصناعية عام ١٩٧٧ ارتفعت هذه النسبة إلى ٥٤٪ عام ٨٧/ ١٩٨٨، وهو ما يؤكد مسئولية بنك التنمية الصناعية نحو دعم الصناعات الصغيرة.

---

* بنك التنمية الصناعية

تشير اللقاءات من مسئول بنك التنمية الصناعية إلى ان الفوائد على الآلات والمعدات الرأسمالية تصل إلى ١٥٪ على اساس تغير سعر الصرف ٢٠٪ على اساس ثبات سعر الصرف

جدول ( ٢ )

تطور عدد الصناعات الصغيرة وقيمة القروض التى يقدمها بنك التنمية الصناعية لها

| السنة | عدد الصناعات الصغيرة | قيمة القروض ( بالمليون جنيه ) | متوسط نصيب المنشأة من القروض ( بالألف جنيه ) |
|---|---|---|---|
| ٣١ / ١٢ / ١٩٧٦ | ٢٨٤ | ٢.٦ | ٧ |
| ٣١ / ١٢ / ١٩٧٩ | ٢٣٦١ | ٤٠.٩ | ١٠ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨١ | ٤٥٦٠ | ٩٦.٨ | ٢١ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٢ | ٦٠٦٠ | ١٣٧.٤ | ٢٢ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٣ | ٧١٢٥ | ١٨٢.٤ | ٢٥ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٤ | ٨١٩١ | ٢٣٢.٩ | ٢٧ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٥ | ٩١٢٧ | ٢٧٧.١ | ٣٠ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٦ | ١٠٠٤٠ | ٣٣٥.٩ | ٣٣ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٧ | ١١٥٨٠ | ٤١٥.٨ | ٣٦ |
| ٣٠ / ٦ / ١٩٨٨ | ١٣٨٧٤ | ٦٨٠.٧ | ٤٩ |

المصدر بنك التنمية الصناعية

(هـ) تمويل الصناعات الصغيرة بالقروض الدولية :

مع انتهاج الدولة سياسة الانفتاح الاقتصادى واعطاء الحرية للقطاع الخاص فى ممارسة الأنشطة الاقتصادية بدأت هيئات التمويل الدولية بتقديم قروض لمعاونة القطاعات المختلفة . ومن أهم الهيئات الدولية التى تقدم القروض بالعملات الأجنبية للصناعات الصغيرة للحصول على الآلات والمعدات من الخارج البنك الدولى للانشاء والتعمير I.B.R.D وهيئة التنمية والمعونة الأمريكية AID وبنك التنمية الأفريقى والسوق الأوروبية المشتركة . ويتم تقديم القروض للصناعات الصغيرة من خلال بنك التنمية الصناعية وقد بلغ قيمة القرض الذى قدمه البنك الدولى عام ١٩٨٧ حوالى ١٧٠ مليون دولار من خلال بنك التنمية الصناعية وقد واجه البنك صعوبات فى تسويق هذا القرض بسبب :

١ - ارتفاع اسعار الفائدة التى تصل إلى ٢٠ ٪ .
٢ - ارتفاع اسعار الصرف التى تصل إلى ٢٣٠ قرشا للدولار .
٣ - ارتفاع مصروفات ادارة وخدمة القرض .
٤ - ارتفاع تكلفة الأقراض وضماناته .
٥ - طول فترة اجراءات الفحص والمتابعة قبل اتخاذ قرار الائتمان الصناعى للعميل ( ١٤ جهة قبل استصدار الموافقة على انشاء الصناعات الصغيرة . )

---

المصدر ملف معلومات وندوة الصناعات الصغيرة بمعهد التخطيط القومى

**(و) البدائل التمويلية الأخرى للصناعات الصغيرة :**

تشير تجارب الصناعات الصغيرة فى مصر خلال الفترة ١٩٥٥ - ١٩٨٨ الى ان هناك صعوبات للحصول على التمويل المقدم من الجهاز المصرفى عامة وهذا يتطلب ولوج الصناعات الصغيرة مجالات جديدة للحصول على قروض وهى الجهات الآتية :-

١ - التعاونيات الانتاجية - صندوق الأقراض التعاونى .
٢ - جهاز تمويل الحرفيين .
٣ - صندوق التنمية المحلية وتركز على دعم المشروعات الزراعية .
٤ - مشروع التعاون العلمى والتكنولوجى للصناعات الصغيرة ويتبع اكاديمية البحث العلمى بوزارة البحث العلمى ويقدم المشروع معونات فى شكل تجهيزات ومعدات ضمن برنامج تعاون مع برامج هيئة التنمية والمعونة الأمريكية .

**سادساً : تقييم الخدمات المتاحة للصناعات الصغيرة فى مصر**

لقد حققت الصناعات الصغيرة نهضة صناعية كبرى فى دول كانت إلى عهد قريب متخلفة ولنأخذ مثلا هونج كونج - تايوان - كوريا الجنوبية - سنغافورة - اندونيسيا وهذه النماذج الناجحة تمثل حافزا لمصر للتركيز حاليا على تنمية الصناعات الصغيرة لتتكامل مع الصناعات الكبيرة التى تم التركيز عليها منذ الخطة الخمسية الأولى فى أوائل الستينات . وحيث ان الخطة الاقتصادية لقطاع الصناعة فى مصر تركز على تعميق التصنيع المحلى ويتم ذلك بتدعيم الصناعات الصغيرة التى توفر مستلزمات الانتاج المتوسطة للصناعات الكبيرة وذلك بهدف توفير الانتاج النهائى للتصدير فى الصناعات التى تتمتع بها مصر بميزات نسبية للمنافسة فى السوق العالمى . لذلك يجب ان تترجم تلك الأهداف إلى خطة دقيقة وبسيطة مرنة ومستقرة لخلق مكان للصناعات الصغيرة متكامل مع الصناعة المصرية ككل ولتحقيق ذلك لابد من توافر شرطين :

١ - تقليل تكلفة فرصة الاستثمار فى الصناعة ككل والصناعات الصغيرة خاصة حيث يلاحظ ارتفاع رأس المال المطلوب لخلق فرصة عمل خلال المرحلة الحالية بدرجة كبيرة تفوق معدلات ارتفاع الاسعار .
٢ - توفير الخدمات التى تتطلبها الصناعات الصغيرة خاصة ان هذه الصناعات تقام فى المدن الجديدة بعيدا عن المدن الكبرى التى يتوافر لديها تلك الخدمات

ويمكن استعراض أهم الخدمات المطلوبة للصناعات الصغيرة كنشاط انتاجى وهى أيضا نفس الخدمات لنمو الصناعة عامة :

١ - فى مجال العمالة :-

- التدريب

- الرعاية الصحية والاجتماعية

٢ - فى مجال الآلات والمعدات :

- توفير المعلومات الفنية والتكنولوجية والاقتصادية والتجارية
- توفير قطع الغيار اللازمة .
- توفير الصيانة لها .
- تسهيل اجراءات الحصول على الآلات والمعدات بالشراء او التأجير ( استيراد - جمارك - تسهيلات ائتمانية - ضمانات ) .

٣ - فى مجال رأس المال :

- توفير المعلومات عن القروض والمنح والتسهيلات الائتمانية المتاحة .
- تقديم خدمات تسهيل الحصول على رأس المال (الاجراءات والرسائل المتاحة الضمانات ) .
- توفير الائتمان المطلوب .

- فى مجال الخامات والمستلزمات :

- توفير المعلومات عن الخامات والمستلزمات المتاحة واسعارها وكمياتها .
- توفير المعلومات الفنية والتكنولوجية وبدائل الخامات وفرص التطوير .
- توفير الخامات والمستلزمات بالنوعية والسعر فى الزمن المناسب .
- منح التسهيلات الائتمانية عند توريد الخامات والمستلزمات .

٥ - فى مجال السوق :

- توفير المعلومات عن السوق المحلى والخارجى .
- توفير خدمات التوزيع ونقل المنتجات وتعبئتها وتداولها .
- تقديم خدمات التصدير .

٦ - خدمات البحوث والتطوير والخدمات الاستشارية .

خلاصة القول ان هذه الخدمات مرتبطة بعناصر الانتاج من شأنها تعظيم الفائدة من هذه العناصر والاستفادة منها وتشغيلها معا لتحصيل أعلى عائد ممكن اقتصادياً وفنياً .

واذا كانت الصناعات المصرية الكبيرة تعانى من عدم كفاية الخدمات المتاحة فان المشكلة مضاعفة للصناعات الصغيرة ومن أبرز الدلائل على ذلك نتائج المشروعات الصناعية خلال بداية فترة الانتاج ٧٤ - ٨٢ (احصائية منشورة بالاهرام الاقتصادى ) ان حوالى ٤٥٪ من تلك المشروعات لم تحقق أرباح ويرجع ذلك الى احتمالين :-

احدهما : الفساد الادارى .

ثانيهما : عدم كفاءة وكفاية كل الأدوات الخدمية السابقة المقدمة لهذه المشروعات .

ويمكن تقييم الخدمات المتاحة للصناعات الصغيرة مما يلى :

١ . التدريب :

مازالت العمليات التدريبية فى ج . م . ع متخلفة إلى حد كبير عن الطموحات الواجبة فمازال هناك عدد كبير من مراكز التدريب عاطلة ولا تعمل بكل طاقاتها ورغم ذلك يتم افتتاح اعداد كبيرة أخرى كل عام كما أن أسلوب التدريب غير سليم حيث يعتمد على السبورة والطباشير ولكن يجب أن يُعتمد على التدريب العملى فى المصانع هذا فضلا عن تخلف المعدات والأجهزة .. أما التدريب الذى حقق نجاحا هو التدريب فى الموقع بواسطة القطاع الخاص وهذا يتطلب استمرار عملية التدريب كل فترة من الزمن حتى تتمشى مع كل جديد فى الصناعة .

٢ . خدمات الصيانة وقطع الغيار :

وتعانى الصناعة فى مصر من عدم التزام الموردين ووكلائهم بالقوانين المنظمة للتوكيلات الصناعية عموماً وتوريد قطع الغيار والخدمات الفنية وأهمها الصيانة . هذا فضلا عن ظاهرة ارتفاع اسعار قطع الغيار "جنونى وارتفاع تكاليف الصيانة والاصلاح لدى الموكلين بالقياس للاسعار الجارية فى السوق مما يجعل كثير من المصانع الصغيرة يتعامل مع غير الوكلاء فى توفير خدمات الصيانة مما يُعرض هذه المصانع للغش التجارى وكذلك يعانى السوق المحلى المصرى من ظاهرة عدم وجود مراكز صيانة متخصصة تستطيع القيام بأعمال الصيانة على مستوى المصنع أو الخط الانتاجى .

٣ . القروض والمنح والتسهيلات الائتمانية :

على الرغم من ان معظم الجهات الأجنبية المانحة مصر قروض ومنح غالباً ما تحدد الصناعات الصغيرة أو الحرفية هدفاً لقروضها فانه غالباً ما يتم استخدام هذه الأموال لاغراض اخرى وحتى فى حالة تخصيصها يعتبر بنك التنمية الصناعية المصرى الجهة التى تمنح الجزء الأكبر من هذه القروض فان اجمالى القروض الأجنبية للبنك ابتداء من عام ١٩٧٢ حتى نهاية عام ١٩٨٦ بلغت حوالى ٥٤٥ مليون دولار أى بمتوسط سنوى اقل من ٤٢ مليون دولار / سنة وهذا غير كافى لتنمية الصناعات الصغيرة مع بداية التسعينات . هذا بالاضافة إلى ان ارتفاع الفوائد المقررة على القروض وصعوبة شروط الأقراض يعوق تسويق هذه القروض ويحرم الصناعات الصغيرة الاستفادة منها .

٤ . خدمات التعبئة والتغليف والنقل والتوزيع :

وهذه الخدمات الحيوية ترتبط بتسويق المنتجات أو توفير المستلزمات فبالرغم من قيام صناعات حديثة لمواد التعبئة والتغليف الا ان الانتاج لايكفى المطلوب منها فضلاً عن

---

المصدر ملف معلومات (ندوة الصناعات الصغيرة بمعهد التخطيط القومى)

. م عزمى مصطفى على ابراهيم. مستشار الصناعات الصغيرة جامعة الدول العربية

ارتفاع اسعارها ويرجع ذلك إلى اعتمادها على خامات مستوردة ( بلاستيك . ورق كرتون . رقائق الومنيوم ) لذلك لابد من توفير خامات محلية سواء بالصناعات البتروكيماويات المصرية أو بدائل اخرى للتغلب على مشكلة الاستيراد .

اما بالنسبة للنقل فالمشكلة تتركز فى عدم توفير وسائل النقل المناسبة لكل السلع وارتفاع تكلفته ليس فقط بسبب التضخم بل ايضا لمشكلات الازدحام فى المدن الكبرى . اما بالنسبة لقطاع التوزيع فمشكلته انه يعوق انسياب المنتجات الصناعية إلى الأسواق وكذا تغذيتها بالمستلزمات الأساسية . وحتى يمكن تصوير خطورة خدمات النقل والتعبئة والتغليف والتوزيع فى ج . م . ع نجد ان الانتاج من الخضر والفاكهة حوالى ١٦ مليون طن / سنة تصل فيه إلى المستهلك سليماً حوالى ٩ مليون طن / سنة والباقى حوالى ٧ مليون طن / سنة يهدر فى مراحل النقل والتعبئة والتغليف والتوزيع .

٥ - الخدمات الاستشارية وخدمات البحوث والتطوير .

يلاحظ وجود انفصام ما بين البحوث والتطوير وبين الصناعة المصرية فبالرغم من وجود أجهزة علمية مصرية على مستوى عالى من الخبرة وحاجة الصناعة المصرية للبحث والتطوير ماسة لكن التعاون مفقود بينهم . هذا فضلاً عن نشاط البحوث والتطوير لا يصح ان يكون وظيفى كما هو موجود فى المركز القومى للبحوث أو اكاديمية البحث العلمى بل يقترح ان يكون للعلماء والباحثين مرتبات معقولة اما البحث والتطوير عملية منفصلة يتم تحصيل اتعاب عليها لان روح البحث والتطوير لابد لها من حافز .

اما عن الخدمات الاستشارية فقد كان لها دور سلبى فى دراسات الجدوى والسوق التى قامت عليها العديد من المشروعات الفاشلة فأغلب مكاتب الخبرة الاستشارية الغير موفقة ذات خبرة ( اقدمية فى السوق المصرى ) ومع ذلك لم تكن على مستوى المسئولية لذلك لابد من الرقابة على المكاتب الاستشارية .

سابعاً : أهمية توفير الحوافز الصناعية الملائمة لتنمية الصناعات الصغيرة

تتنوع الحوافز وتختلف طبيعتها وذلك لاختلاف السياسة الاقتصادية والمالية والائتمانية والسوقية ) كما تختلف اثارها طبقا للهدف التى تمنح من اجله وتنقسم الحوافز إلى ثلاث مجموعات :

١ - المجموعة الأولى وتهدف إلى ازالة العوائق التى يؤدى وجودها إلى تثبيط الاستثمار .

٢ - حوافز تهدف إلى توافر مصادر التمويل .

٣ - حوافز تهدف إلى زيادة صافى الربح عن طريق خفض التكاليف من خلال الاعفاءات الضريبية والجمركية أو زيادة الايرادات .

واذا تنوعت خصائص المشروعات واهدافها فان ذلك يتطلب تنوع الحوافز لكل منها .

وهذا يتطلب اختيار الحوافز الملائمة للمشروع وتوجيهها بصورة مباشرة إلى ما يؤدى إلى تحقيق هذه الأهداف :

- فإذا كان الهدف دفع القطاع الخاص للمساهمة في النشاط الصناعي يقترح ان يكون الحافز الملائم هو ان تتضمن السياسة الائتمانية للدولة تمييز النشاط الصناعي خاصة الصناعات الصغيرة عن الأنشطة الأخرى، وفي نفس القطاع يجب توافر شروط أفضل من حيث سعر الفائدة وشروط السداد والتخفيض من شروط الاقراض.

- إذا كان الهدف دفع التنمية الاقليمية فالحوافز الملائمة [illegible] المشروعات إلى هذه المناطق هي توفير تيسيرات تمويلية واعفاءات ضريبية مستديمة واعفاء من ضرائب الحكم المحلي او اعانات مباشرة أو مزيج من هذه الحوافز معا ليصل ما يوجه من دعم لها إلى ما يساوي [illegible] في تكاليف الانشاء وتكاليف النقل الناجمة عن توطن المشروعات في اقاليم [illegible] [illegible] التكاليف عن المناطق الأخرى وهو ما يمثل حافز ترغيبي يختلف باختلاف [illegible]

- [illegible] كان الهدف زيادة حجم العمالة فيجب ان تكون الحوافز لاقامة مشروعات [illegible] اس يعوض ارتفاع تكاليف الانتاج في الفنون الانتاجية كثيفة العمل عنها [illegible] [illegible] استخداما للعمل وأكثر اعتمادا على الآلات والحوافز الملائمة هي الاعفاءات [illegible] الجزئي المستديمة والاعانات السنوية المباشرة المقدرة على أساس مدفوعات [illegible] والاعفاء الكلي أو الجزئي من اقساط التأمين على العاملين على ان يكون اختيار [illegible] أكثر من هذه الحوافز كافيا لتعويض زيادة التكاليف الناجمة عن زيادة العمال [illegible] [illegible] يصل الربح في الفنون الانتاجية المكثفة للعمل إلى مستواه في حالة الفنون [illegible] الأخرى لانتاج نفس المنتجات.

- اما إذا كان الهدف دعم الصناعات التصديرية والمحلية لمواجهة المنافسة بين الصناعات المحلية والصناعات الأجنبية لذلك يجب ان يطبق على هذه الصناعات حوافز لحماية المنتجات المحلية ودعماً للصناعات التصديرية وتطبق الاسعار التفضيلية للمستلزمات المحلية والمستوردة والحوافز التمويلية والضريبية.

والصناعات الصغيرة هي الأولى بالرعاية والأكثر استحقاقاً للتيسيرات التي تزيل العوائق من خلال

١ - المعاونة في اعداد دراسات الجدوى أو تقديمها بتكلفة اعدادها.
٢ - تخصيص الأراضي لاقامة المشروعات أو المباني للصناعات الصغيرة بما يقابل تكلفتها أو بما يقل عنها.
٣ - توفير العمالة المدربة التي تحتاج اليها المشروعات.
٤ - تيسير الاستفادة من مراكز البحوث لحل المشاكل الفنية والاقتصادية برسوم تساوي

التكلفة أو بما يقل عنها

٥ - تيسير مصادر التمويل عن طريق ضمانات الحكومة والهيئات التابعة لدى البنوك.

هذا ويجب ان يراعى عند اقرار الحوافز ان تكون القاعدة فى المعاملة التفضيلية التى تأخذ فى اعتبارها اختلاف خصائص المشروعات وان تكون كافية للتعويض والترغيب بزيادة الربح بما يؤدى إلى ان تتجه الاستثمارات إلى الأنشطة والمشروعات الانتاجية المستهدفة دون اهدار للموارد المالية للدولة ويؤدى هذا تجنب التعميم عند منح الحوافز للمشروعات بل يجب تقدير احتياجات المشروعات من الحوافز وهذا أمر صعب يجب التغلب عليه عن طريق :-

(أ) القيام بقياس الربحية الاقتصادية (القومية) ويتحدد الحافز بالفرق بينها وبين نتائج الربحية المالية وبما لا يتجاوزه لكن قد يحول دون استخدام هذه الطريقة عدم توافر بعض ما يلزمها من معلومات قومية او اسعار ظلية بما يتعذر تقدير إحدى المنتجات من السلع الاستراتيجية أو الحيوية التى ترتفع قيمتها الاجتماعية.

(ب) الاعتماد على ما يتجمع من بيانات عن المشروعات التى تم تنفيذها وما [illegible] الهيئات الدولية من [illegible] المشروعات والفنون الانتاجية المختلفة من حيث احتياجاتها [illegible] المختلفة ومستويات ربحيتها وبدراسة هذه البيانات [illegible] إلى معدلات الربح [illegible] للمشروعات المختلفة. ويتحدد حجم الحافز بالقدر الذى يكفل ان يصل ربح [illegible] ما تم التوصل من البيانات السابقة من معدلات ربح الوحدات المماثلة [illegible] فى الدول المشابهة.

(ج) كما يقترح [illegible] جزئى يقضى بالتعرف على الآثار [illegible] ويحدد حجم الحوافز اللازمة لكل اثر من الاثار على حدة وفق ما يلائم أو يتيسر من طرق التقدير المختلفة.

- الاثر على العمالة ويستخدم فى تقديره الفرق بين الأجور المدفوعة والأجور الظلية او بقيمة اعانة البطالة التى تدفع للفرق بين عدد العاملين بالمشروع وعددهم فى البديل الأقل استخداماً للعمالة والأكثر اعتماداً على الآلات.
- الاثر على التنمية الاقليمية بتقدير الزيادة فى تكاليف المشروع فى المناطق المستهدفة عن المتوسط أو المواقع البديلة فيجب اضافة حافز ترغيبى يتفاوت فى المناطق المختلفة.
- الاثر على النقد الاجنبى ويقدر بالفرق بين صافى الكسب أو الوفر فى النقد الاجنبى بسعر الصرف السائد وبينه مقدرا بسعر الصرف الظلى.
- استخدام مورد عاطل او طاقة عاطلة يكفى حفزا له تقدير الموارد بالتكلفة أو تكلفة الفرصة البديلة ويقدر الحافز بالفرق بين قيمته بسعر تداوله وقيمته بسعر التكلفة المتغيرة أو تكلفة الفرصة البديلة.

وتحسب ربحية المشروعات بعد اجراء التعديلات بما يساوى مقادير الحوافز وفقاً للخطوات السابقة على انه اذا تعددت اثار المشروع على اكثر من هدف تدرج له الحوافز الخاصة بكل منها ثم تقارن بمستويات الربح العادل أو الملائم.

وتعتبر متابعة اثار الحوافز امراً بالغ الأهمية لاجراء ما يلزم من تصويبات على ان تكون التشريعات قابلة للتعديل السريع كلما دعت الحاجة.

هذا ويجب الاشارة إلى ان حوافز الصناعات الصغيرة لاتقتصر توجيهها على المشروعات الجديدة بل يوجه بعضها إلى الوحدات القائمة لتدعيمها وضمان استمراريتها ولعل اكثر الحوافز ملاءمة هى تيسير الحصول على احتياجات بعضها من النقد الأجنبى أو المستلزمات المستوردة أو المحلية وترحيل الخسائر التى قد تتعرض لها.

**مقدمة :**

تقوم الصناعات الصغيرة بدور هام فى الدول النامية - مثل مصر - حيث تتولى توفير الاحتياجات الوسيطة والصناعية من المصنوعات الصغيرة لتغذية الصناعات الأخرى القائمة.

وللصناعات الصغيرة دور هام فى الاقتصاد القومى حيث يترتب على قيامها امتصاص أعداد كبيرة من القوى العاملة وتحويلها إلى طاقة منتجة مما يتيح تفريخ أجيال جديدة من القوى العاملة المدربة.

وتتميز الصناعات الصغيرة بقدرتها على الانتشار الجغرافى سواء على مستوى المدن أو القرى واعتمادها على الخامات المحلية المتوافرة فى داخل البلاد وعدم الاعتماد بالكامل على استيراد مستلزمات الإنتاج من الخارج.

كما تتميز أيضا باحتياجاتها المحدودة من الطاقة والبنية الأساسية ولا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة.

ويهدف هذا البحث إلى تناول النقطة الأخيرة والخاصة بتمويل الصناعات الصغيرة من خلال مناقشة الموضوعات الآتية :

- تعريف المشروعات الصغيرة.
- دور الصناعات الصغيرة.
- هيئات ومؤسسات التمويل للمشروعات الصغيرة :

أ) هيئات ومؤسسات داخلية :

- بنك التنمية الصناعية.

- البنوك الإسلامية (نموذج مقترح).
- أخرى.

ب) هيئات ومؤسسات خارجية.

- هيئة التنمية الدولية.
- البنك الدولى.
- وكالة التنمية الأمريكية.
- بنك التنمية الإفريقى.
- السوق الأوربية المشتركة.
- صندوق الأوبك.
- مجموعة البنوك السويسرية.
- بنك التعمير الألمانى.
- بنك التنمية الإسلامى - جدة.

جـ) الخلاصة .

**تعريف الصناعات الصغيرة :**

يعتمد تعريف الصناعات الصغيرة السائد فى مصر على معيارى العمالة ورأس المال حيث يتراوح عدد العمال من ٥٠ - ٣٠٠ عامل ورأس المال فى

حدود من $\frac{١}{٢}$ مليون جنيه إلى مليون وهذا التحديد يتناسب مع أوضاع الصناعات الصغيرة فى كثير من الدول.

وتجدر الإشارة أنه يجب التفرقة بين الصناعات الصغيرة والصناعات الحرفية والبيئية حيث تتميز الأخيرة بانخفاض العمال (أقل من ١٠ عمال) كما يتميز إنتاجها بالطابع اليدوى التقليدى وباستخدام المعدات البسيطة وتعتمد على المجهود الفردى.

وعلى الرغم من أهمية الصناعات الحرفية إلا أنها لا تدخل ضمن الصناعات الصغيرة.

وتأخذ بعض الهيئات* فى مصر على الأخذ بمعيار رأس المال المستثمر حيث تم الأخذ بهذا المعيار بالاتفاق مع البنك الدولى وبموجب ذلك تكون الصناعات الصغيرة هى تلك المشروعات التى لا تزيد تكلفتها الاستثمارية بعد استبعاد تكلفة الأرض والمبانى عن ١,٠١ مليون جنيه. ويرجع السبب فى اختيار هذا المعيار من قبل البنك الدولى إلى أن هذا المعيار يعكس تطور الدور الذى تقوم به الصناعات الصغيرة من خلال تطبيق نظم الإنتاج غير التقليدية والفن الإنتاجى الحديث وملاحقة التطور التكنولوجى.

مما سبق يتضح أن لا يوجد تعريف دقيق أو موحد للصناعات الصغيرة بل أنه يختلف من دولة لأخرى ومن وقت لآخر داخل الدولة نفسها من مرحلة تنموية إلى أخرى.

---

* مؤتمر الدخرت فى مصر د. أيمن محمد حافظ

ويلاحظ أن عدم وجود مفهوم دقيق وموحد للصناعات الصغيرة فى مصر ينعكس فى شكل تداخل الاختصاصات بالنسبة للهيئات التى ستتعامل معها كذلك عدم القدرة على وضع سياسة سليمة للصناعات الصغيرة فى إطار خطة التنمية مما يحرم التنمية الاقتصادية فى مصر من أهمية الدور المتزايد لهذه الصناعات.

دور الصناعات الصغيرة فى التنمية :

تلعب الصناعات الصغيرة دورا هاما فى خطة التنمية الاقتصادية عن طريق :

١) زيادة الإنتاج الصناعى وما يترتب عليه من تزايد مساهمة قطاع الصناعة فى إجمالى الناتج المحلى.

٢) تنمية هيكل العمالة حيث تقوم الصناعات الصغيرة بخلق وإيجاد فرص عمالة مما يساعد على حل مشكلة البطالة المزمنة التى يعانى منها الاقتصاد المصرى (٥ر٢ مليون عاطل).

وتشير إحدى دراسات البنك الدولى إلى قدرة الصناعات الصغيرة على استيعاب العمالة حيث أنها توفر وظائف لحوالى نصف العاملين فى الصناعات التحويلية فى الدول النامية.

٣) تطوير التكنولوجيا المحلية حيث تساهم الصناعات الصغيرة فى تطوير التكنولوجيا والقنوات الإنتاجية المحلية عن طريق استنباط أسلوب ووسائل الإنتاج الأمثل لظروف المجتمع مع الاستفادة من التقدم العلمى والتكنولوجى بما يتناسب مع ظروف المجتمع.

٤) المساهمة فى إصلاح الخلل بالميزان التجارى.

أشار خبراء اليونيدو أن صناعات الأحذية والأقمشة والجلود والمنتجات الجلدية وغيرها تعتبر أكبر الصناعات حساسية للزيادة فى الواردات من الدول النامية إلى الدول الصناعية وهذه الصناعات هى الصناعات التى يمكن أن تساهم فيها الصناعات الصغيرة بقدر كبير وفعال خاصة أنها تملك خاصية المرونة والسرعة فى الحركة والاستجابة لتغيرات الأسواق.

لذلك يمكن زيادة صادراتها إلى الأسواق الخارجية مما يساهم فى إصلاح الخلل فى الميزان التجارى فى مصر والذى بلغ ٢٠٦٦ مليون جنيه فى عام ٨٦ / ١٩٨٧.

٥) خلق فئة من رجال الأعمال والمنظمين.

تساهم الصناعات الصغيرة فى خلق فئة من المنظمين ورجال الأعمال. وتكوين هذه الطبقة فى التخصصات وعند المستويات المختلفة يتوقف بالدرجة الأولى على قطاع الصناعات والمنظمات الاقتصادية الصغيرة فهى النواة التى يمكن أن تكبر إلى حد العملقة فكم من شركة عملاقة كانت فى الأصل ورشة صغيرة؟.

تمويل الصناعات الصغيرة

تعتمد الصناعات الصغيرة فى الحصول على التمويل اللازم لها لأغراض شراء الأصول الثابتة من معدات ومبانى وآلات.. إلخ أو لتمويل دورة النشاط الإنتاجى للمشروع ويتم تمويل الصناعات الصغيرة بعدة أنواع من القروض سواء كانت بالعملة الأجنبية أو المحلية وذلك عن طريق مؤسسات التمويل المحلية مثل البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وغيرها أو عن طريق مؤسسات التمويل الخارجية مثل البنك الدولى ووكالة المعونة الأمريكية.. ومؤسسات تمويل عربية مثل بنك التنمية الإسلامى - جدة.

وفيما يلى نقدم النقاط السابقة بشئ من التفصيل :

أولا : مؤسسات التمويل المحلية :

وتشمل هذه المؤسسات البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وعلى رأسها بنك التنمية الصناعية وبنك التنمية والائتمان الزراعى بجانب بعض المؤسسات غير المصرفية الأخرى مثل الجمعيات الخاصة وغيرها.

وبنظرة تاريخية للجهاز المصرفى المصرى بجميع فروعه نجد أن بنك مصر كان أسبق وأقدم البنوك فى تمويل المشروعات الصغيرة منذ عام ١٩٢٣.

عندما امتنعت البنوك العاملة فى ذلك الوقت عن تمويل الصناعات الصغيرة، قررت الحكومة أن يتولى بنك مصر تمويل هذه الصناعات من أموال أعدتها الحكومة لهذا الغرض. ولما لم يتحقق الغرض من هذه القروض بسبب وقوف الضمانات عقبة فى طريق التنفيذ نتج عن ذلك أن طلب بنك مصر فى عام ١٩٢٩ فى تقرير وضعه البنك تنظيم إقراض النشاط الصناعى وإنشاء بنك

صناعى مصرى لهذا الغرض وجدت الدعوة لإنشاء هذا البنك فى عام ١٩٣٩ حتى صدر النظام الأساسى للبنك الصناعى فى عام ١٩٤٩ برأسمال ١,٥ مليون جنيه ساهمت الحكومة فيه بنسبة ٥١٪ من رأس المال ولم يستطع البنك الصناعى فى ذلك الوقت القيام بالدور الفعال لتمويل الصناعات الصغيرة بسبب الحرب العالمية الثانية وحرب فلسطين والاهتمام بالزراعة بدلا من الصناعة فى ذلك الوقت.

- بعد قيام ثورة ١٩٥٢ بدأ العصر الذهبى لهذا البنك حيث شجعت الدولة التصنيع وضمان الصناعات الصغيرة. ولكن بعد إنشاء المؤسسة الاقتصادية فى يناير ١٩٥٧ اقتصر نشاط البنك على التسليف الصناعى فقط دون تأسيس الشركات أو تمويل مشروعات القطاع العام فلم يعد أمام البنك إلا القطاع الخاص حتى أدمج البنك فى بنك الاسكندرية عام ١٩٧١.

وفى خلال تلك الفترة كانت الصناعات الصغيرة تعانى من اختناق تمويلى بسبب عدم وجود بنك متخصص فى ذلك الوقت لتمويل هذا النوع من النشاط وقيود البنوك التجارية للإقراض من ناحية أخرى ذلك بالرغم من إنشاء وحدة إدارية فى بنك الاسكندرية والسابق إدماج بنك التنمية الصناعية فيه - تحت إسم جهاز تمويل الحرفيين والقطاع الخاص الصناعى - إلا أن هذا الجهاز لم يستطع أن يقوم بواجبه بسبب عدم الترابط بين تمويل النشاط التجارى وأساليبه ومدته مع أسلوب تمويل المشروعات الصناعية مما أدى إلى تعثر كثير من العملاء وانخفاض عددهم فى ذلك الوقت.

**دور بنك التنمية الصناعية فى التمويل :**

بعد صدور قرار إنشاء بنك التنمية الصناعية فى ١ / ٨ / ١٩٧٦ بدأ

البنك يلعب دوره فى تمويل التنمية الصناعية فى مصر وإن كان هذا الدور ليس كاملا حيث أنه بمقارنة إجمالى القروض الممنوحة للقطاع الصناعى نجد أنها بلغت ١٤٠٦ مليون جنيه يبلغ متوسط نصيب الصناعات الصغيرة منها مبلغ ٤٧١ مليون جنيه بنسبة ٣٣.٥٪. يلاحظ من جدول رقم(١)* أن حجم القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة إلى القروض للأنشطة الأخرى تتذبذب هبوطا وصعودا بشكل حاد اعتبارا من عام ٧٦ حتى عام ١٩٨٨ ووصلت إلى أعلا مستوى لها عام ٨٤ / ٨٥ لتبلغ ٧٦٪ ثم هبطت بعد ذلك بمعدلات متفاوتة :

| السنة | الصناعات الصغيرة | | الصناعات الأخرى | | إجمالى | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | عدد | قيمة | عدد | قيمة | عدد | قيمة |
| ٧٦ | ٢٨٤ | ٢٢١٤ | ٩٦ | ١٣١٦٣ | ٣٨٠ | ١٥٣٧٧ |
| ٧٧ | ٥١٨٨ | ٥٠٣١ | ١٩٤ | ٣١٣٢٩ | ٧١٢ | ٣٦٢٠٠ |
| ٧٨ | ٧٤٧ | ١٦٧٧٧ | ١٢٦ | ٣١١٧٧ | ٨٧٣ | ٤٧٩٥٤ |
| ٧٩ | ٨١٢ | ١٦٨٧٨ | ٢٦٩ | ٤٣٣٥٧ | ١٠٨١ | ٦٠٢٢٥ |
| ٨٠ | ٨٢٤ | ١٨٠٦٨ | ٦٤ | ٢٥٢٢٤ | ٧٨٨ | ٤٣٢٠٠٢ |
| ٨١/٨٠ | ١٤٧٥ | ٣٧٨٥٣ | ١٧٠ | ٧٧٣٢١ | ١٦٤٥ | ١١٥١٧٤ |
| ٨٢/٨١ | ١٥٠٠ | ٤٠٦٣٥ | ١٦٣ | ٦٩٠٣١ | ١٦٦٣ | ١٠٩٦٦٦ |
| ٨٣/٨٢ | ١٠٦٥ | ٤٤٩٩٣ | ١٧١ | ٩٦٤٩٥ | ١٢٣٦ | ٤١٤٨٨ |
| ٨٤/٨٣ | ١٠٦٦ | ٥٠٤٥٣ | ١٣٣ | ٧٨٧٠٦ | ١١٩٩ | ١٢٩١٥١ |
| ٨٥/٨٤ | ٩٣٦ | ٤٤١٧٢ | ١١٢ | ٥٧٨٣١ | ١٠٤٨ | ١٠٢٠٠٣ |
| ٨٦/٨٥ | ٩١٣ | ٥٨٨٤٣ | ١٧٠ | ١٥٠٤٠٤ | ١٠٨٣ | ٢٠٩٢٤٧ |
| ٨٧/٨٦ | ٩٢٠ | ٥٢١٨٣ | ١٣٣ | ١١٦٣٥٤ | ١٠٥٣ | ١٦٨٢٢٧ |
| ٨٨/٨٧ | ٨٤٤ | ٨٢٩٢٠ | ١٣٦ | ١٤٤٧٠٠ | ٩٧٠ | ٢٢٧٦٢٠ |
| المجموع | ١١٨٠٤ | ٤٧١٠٢٠ | - | ٨٣٥٠٩٢ | - | ١٤٠٥٧٩٤ |

* د. محمد ماجد صلاح الدين خشبة - المعهد القومى للتخطيط .

وهذا الجدول يعكس بوضوح انخفاض نصيب الصناعات الصغيرة من القروض التى يتم منحها حتى أنها بلغت فى عام ١٩٨٨ نسبة ٥٧,٣٪ من القروض الممنوحة للصناعات الأخرى ونسبة ٣٦,٤٪ من إجمالى القروض الممنوحة للقطاع الصناعى.

**البنوك الإسلامية :**

نشأت البنوك الإسلامية استجابة لنمو الشعور الإسلامى فى الابتعاد بالمعاملات المالية عن جميع أنواع الربا.

وبدون الدخول فى الناحية التاريخية للبنوك الإسلامية يمكن القول بأن البنك الإسلامى ليس بنكا تجاريا ولا يمكن أن يكون بطبيعة تركيبه بنكا تجاريا فهو لا يتاجر بملكية أصحاب الأموال ولكنه بنك استثمار حيث لا يعتمد على أسعار الفائدة ويعتمد على العائد من الاستثمار الفعلى. وعلى* ذلك فالبنوك الإسلامية هى مؤسسات مالية إسلامية تقوم بجميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية وأعمال الاستثمار وإنشاء مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمران والمساهمة فى الداخل والخارج.

ولما كان سعر الفائدة المدينة يمثل أهم العوامل التى تؤثر على قدرة الصناعات الصغيرة فى الحصول على الائتمان حيث تصل النسبة الحقيقية لهذه الفوائد فى مصر من ١٥٪ إلى ١٧٪ سنويا** فى حين أنها تصل فى ألمانيا

---

* أ سيد الهوارى : إدارة البنوك

** مؤتمر المدخرات فى مصر : د. أيمن محمد حافظ.

الغربية من ٢٥ ، ٣٪ إلى ٨٨ ، ٣٪ وفى أمريكا من ٤٤ ، ٥٪ إلى ٣ ، ٧٪ وفى اليابان من ٩٦ ، ٢٪ إلى ٤٦ ، ٤٪.

وفى رأينا أن البنوك الإسلامية فى إطار أساليبها الخاصة للإستثمار وتوظيف الأموال تستطيع أن تلعب دورا فى تمويل المشروعات الصغيرة واعطاء عناية خاصة لصغار المستثمرين وغالبا ما يكونوا من الحرفيين وأرباب الصناعات الصغيرة الذين لديهم خبرة فنية وعملية كافية ويعوزهم المال اللازم لتطوير أعمالهم بالتكنولوجيا الحديثة والمتقدمة ويمكن للبنوك الإسلامية أن تنشئ جهاز فنى للصناعات الصغيرة بهدف تقديم الرأى والمشورة والعون لأصحاب الصناعات الصغيرة وتسهيل تسويق منتجاتهم فى الداخل والخارج.

## أساليب البنوك الإسلامية للاستثمار وتوظيف الأموال المناسبة لتمويل الصناعات الصغيرة

بالرجوع إلى تعريف البنك الإسلامى نجد أنه بنك استثمار بجانب قيامه بالعمليات المصرفية والمالية والتجارية ويمكن للبنوك الإسلامية أن تتيح الفرصة لتمويل الصناعات الصغيرة من خلال الأساليب الشرعية لاستثمار وتوظيف الأموال المناسبة لتمويل هذا النوع من النشاط وهى :

### ١) التمويل بالمشاركة :

يعتبر التمويل بالمشاركة أهم ما يميز البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك الأخرى ويقوم على أساس أن البنك يقوم بالتمويل اللازم للعميل دون

تقاضى فوائد ثابتة إنما يشارك فى الناتج المحتمل من ربح أو خسارة فى ضوء أسس توزيع الناتج المتفق عليها بين العميل والبنك. ويتم توزيع الربح على أساس حصة الشريك فى صافى الربح مقابل العمل وإدارة المشروع ثم يوزع الباقى بين الشريك والبنك بنسبة تمويل العملية فى إطار التكلفة الكلية لها أما فى حالة الخسارة فيتم توزيعها على البنك والعميل بنسبة تمويل كل منهما للعملية.

• ويجب أن تكون العملية الممولة فى إطار القواعد والأحكام الشرعية للاستثمار وتشغيل الأموال وتعتمد المشاركة على مبدأ الغنم بالغرم ويمكن تمويل الصناعات الصغيرة باتباع التمويل بأحد الأنواع الآتية *:

١) تمويل مشاركة متناقصة أى مشاركة تنتهى بتملك الأصول للعميل.

٢) تمويل استيراد بالمشاركة.

٣) تمويل تصدير بالمشاركة.

٤) تمويل استئجار الأصول بالمشاركة.

هذا مع الأخذ فى الاعتبار دراسة مخاطر التمويل بالمشاركة.

والتمويل بالمشاركة يحقق الأهداف الآتية :

١) تعاون رأس المال والخبرة العملية فى التنمية الاقتصادية.

٢) حصول المستثمر على الربح العادل المقابل للدور الفعلى للمال.

---

* إدارة البنوك د. سيد الهوارى.

١٢- تنشيط عمليات التنمية في المجتمع والإسهام [illegible] يته.

### ٤/٢ التأجير التمليكي :

وفى هذا النوع من التمويل يقوم البنك بتمويل شراء الأصول التى يحتاجها العميل ثم يقوم البنك بتأجير هذه المعدات للعميل لفترة محددة فى العقد الأصلى وتغطى الدفعات الإيجارية جزء من ثمن الأصل وكافة المصروفات الأخرى وعائد مناسب وفى نهاية فترة الإيجار يصبح الأصل ملك للعميل.

مع ملاحظة التأمين على الأصل لصالح البنك ضد كافة المخاطر ويتحمل العميل تكاليف الصيانة والضرائب. ويلاحظ أن التأجير التمليكى فى البنوك الإسلامية يختلف عن التأجير التمويلى فى البنوك العادية حيث إنهما وإن اتفقا فى بداية طريق التمويل فإنهما يختلفا فى نهاية العقد ففى إطار البنوك الإسلامية فى نهاية المدة يكون الأصل قد أصبح ملك للعميل أما فى التأجير التمويلى يكون العميل - فى نهاية المدة - أمام ثلاثة اختيارات أما أن يشترى الأصل وفقا لما يتفق عليه فى حينه أو إعادتها مرة أخرى للبنك أو تجديد الإيجار لمدة أخرى.

ويوجد أساليب أخرى لاستثمار وتوظيف الأموال فى بنوك الاستثمار مثل المرابحة والمضاربة. ولكن فى رأينا أنها لا تناسب تمويل المشروعات الصناعية الصغيرة ونرى أن التمويل بالمشاركة والإيجار التمليكى هما أنسب أسلوبين لهذا النوع من الصناعات. وتجدر الإشارة أنه فى حالة دخول البنوك الإسلامية لميدان تمويل المشروعات الصناعية الصغيرة سوف يكون لبنك مصر الدور

الريادى فى هذا الميدان كما كان منذ عام ١٩٢٩ ذلك لأن البنك يمتلك أكبر شبكة من الفروع الإسلامية يمثلها ٢٣ فرعا إسلاميا موزعة على كافة المحافظات غير ما سيتم إنشاءه من فروع أخرى.

هيئات أخرى محلية :

١) شركة ضمان مخاطر الإئماء للمشروعات الصغيرة* :

من منطلق اهتمام الدولة بالصناعات الصغيرة تقرر إنشاء شركة مساهمة تحت إسم شركة ضمان مخاطر الإئماء للمشروعات الصغيرة. وصرح السيد الدكتور وزير الدولة للتعاون الدولى بأن السيد رئيس الوزراء قد وافق على مذكرة إنشاء الشركة برأسمال قدره ٢٫٢ مليون جنيه وقال إن بنوك القطاع العام والبنوك المشتركة ستساهم فى رأس مال الشركة التى تهدف إلى المساهمة الفعلية فى تطوير المشروعات الصغيرة فى مصر ومساعدتها على الانطلاق نحو مضاعفة جهودها كذلك تقديم الضمانات لتشجيعها على تمويل مثل هذه المشروعات ولاتزال هذه الشركة فى دور الإنشاء مما لا يستقيم معه مناقشة أى دور يذكر لها.

٢) جمعية تشجيع الصناعات الصغيرة للخريجين** :

قام مجموعة من أساتذة بعض كليات جامعة حلوان على رأسهم أساتذة

---

* جريدة الجمهورية العدد رقم ١٣٠٠٢ بتاريخ ١٩٨٩/٨/٣.

** مجلة الأهرام الاقتصادى العدد رقم ١٠٥٣ بتاريخ ١٩٨٩/٣/٣٠.

كلية التجارة بتأسيس جمعية لتشجيع الصناعات الصغيرة بهدف تشجيع الشباب على تنفيذ المشروعات التى يتقدمون بها إلى الجمعية إلى جانب تشجيع سياسة التملك من خلال العمل وإعادة روح الإنماء والولاء عن طريق الابتعاد عن الوظيفة الحكومية وتشجيع العمل الجماعى الخاص.

وقد وافق السيد وزير التعمير على منح الجمعية ٢٠٠ ألف متر بالمنطقة الصناعية بالعاشر من رمضان لإقامة مجمع مشروعات صغيرة لتغذية مصانع المدينه.

كما وافق السيد وزير التعاون الدولى على منح الجمعية منحة لا ترد قدرها مليون جنيه لمعاونتها فى تحقيق أهدافها.

ثانيا : مؤسسات التمويل الدولية والعربية

فإن لانتهاج الدولة لسياسة الانفتاح الاقتصادى أثره الكبير فى إعطاء الحرية للقطاع الخاص فى ممارسة كافة الأنشطة الاقتصادية.

وقد شجعت هذه السياسة هيئات ومؤسسات التمويل الدولية على تقديم القروض والمعونات لمعاونة النشاط الانفتاحى عموما والصناعى خصوصا.

وقد دخلت عدة بنوك فى تسويق هذه القروض وبخاصة قروض البنك الدولى للإنشاء والتعمير وقروض هيئة المعونة الأمريكية وغيرها مثل بنك التنمية الصناعية وبنك مصر والبنك الأهلى وبنك الائتمان الزراعى.

ونستعرض فيما يلى بعض القروض التى قدمت فى هذا المجال من هذه الهيئات الدولية :

١) قروض هيئة التنمية الدولية

- القرض رقم ٤١٣ بمبلغ ١٥ مليون دولار ونفذ فى ١٨ / ٨ / ١٩٧٣ وتم تسويقه عن طريق بنك التنمية الصناعية.

- القرض رقم ٥٧٦ بمبلغ ٢٥ مليون دولار ونفذ فى ١٩ / ٢/ ١٩٧٦ وسوق بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض رقم ٩٨٨ وسوق بمعرفة بنك مصر وبنك التنمية الصناعية وبنك الائتمان الزراعى وقيمته ٤٥ مليون دولار حصلت البنوك المشاركة على قيمة متساوية منها ونفذ فى ١٩٨٠.

٢) قروض البنك الدولى :

- القرض رقم ١٢٧٦ بمبلغ ٥٠ مليون دولار للتنمية الزراعية ونفذ فى ١١ / ٣ /١٩٧٦ وسوق بمعرفة بنك مصر.

- القرض رقم ١٥٣٣ بمبلغ ٤٠ مليون دولار سوق بمعرفة بنك التنمية الصناعية ونفذ فى ١٨ / ٧ / ١٩٧٨.

- القرض رقم ١٨٠٤ بمبلغ ٥٠ مليون دولار ونفذ فى ١٩٨٠ وسوق بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض رقم ٢٠٧٤ بمبلغ ١٢٩,١ مليون دولار ونفذ فى ١٩٨٢ وسوق بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض رقم ٢٢٤٣ ونفذ فى ١٩٨٣ بمعرفة كل من بنك مصر وبنك التنمية

الزراعية والبنك الوطني للتنمية وبنك التنمية الصناعية وقيمته ٨١,٢ مليون دولار يحصل كل بنك منها على حصة متساوية.

- قرض البنك الدولي للصناعات الصغيرة والمتوسطة بمبلغ ١٧٠ مليون دولار وعن طريق بنك التنمية الصناعية ونفذ في عام ١٩٨٧.

٣) قروض وكالة التنمية الدولية الأمريكية :

- القرض رقم ٢٦٣ / ك / ٣٥ بمبلغ ٣٢ مليون دولار ونفذ عام ١٩٧٦ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض السلعي الأول وقيمته ٥ مليون دولار ونفذ في عام ١٩٧٩ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض السلعي الثاني بنفس القيمة ٥ مليون دولار ونفذ عام ١٩٨٠ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض السلعي الثالث بمبلغ ٥ مليون دولار ونفذ في عام ١٩٨٢ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

- القرض السلعي الرابع بمبلغ ٤ مليون دولار ونفذ في عام ١٩٨٣ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

٤) قروض بنك التنمية الإفريقي :

- القرض الأول بمبلغ ٦ مليون دولار في ١٩٧٧.

- القرض الثانى بمبلغ ٧ر١٢ مليون دولار فى ١٩٨٠.
- القرض الثالث بمبلغ ٧ر١٢ مليون دولار فى ١٩٨٢.
- القرض الرابع بمبلغ ٧٥,٩ مليون دولار فى ١٩٨٥.

وهذه القروض نفذت بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

**٥) قروض السوق الأوروبية المشتركة :**

- قرض بنك الاستثمار الأوروبى الأول بمبلغ ١٦,٢ مليون دولار ونفذ فى ١٩٧٩.
- قرض بنك الاستثمار الأوروبى للمساهمة فى رؤوس المشروعات بمبلغ ٣ مليون دولار ونفذ فى ١٩٨٤.
- قرض بنك الاستثمار الأوروبى الثانى بمبلغ ٢٥,٩ مليون دولار ونفذ فى عام ١٩٨٥.

وهذه القروض منحت لبنك التنمية الصناعية.

**٦) قروض صندوق الأوبك :**

القرض الأول بمبلغ ٨,٧٥٠ مليون دولار ونفذ عام ٧٧ وخصص للصناعات الصغيرة وفقا لتعريف البنك الدولى. ونفذ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

**٧) مجموعة البنوك السويسرية :**

ويبلغ قيمة القرض ٦ مليون فرنك سويسرى يعادل ٣,٥ مليون دولار ونفذ عام ١٩٧٨ بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

**٨) قرض بنك التعمير الألمانى :**

بمبلغ ١٣,٨ مليون دولار ونفذ فى ١٩٨٤ وخصص للصناعات الصغيرة التى لا تزيد قيمة أصولها عن ٥٠٠ ألف جنيه والقرض الثانى بمبلغ ٢٥ مليون مارك يعادل ١٣,٨ مليون دولار ونفذ فى ١٩٨٥ بنفس شروط القرض السابق ونفذ القرض بمعرفة بنك التنمية الصناعية

**٩) قرض بنك التنمية الإسلامى بجدة :**

وقيمته ١٠ مليون دينار إسلامى تعادل مبلغ ١٠ مليون دولار وتم الاتفاق عليه ونفذ فى عام ١٩٨٦ ويسوق بمعرفة بنك التنمية الصناعية.

ومن العرض السابق نجد أن بنك التنمية الصناعية استأثر بالنسبه الكبرى من القروض الأجنبية الممنوحة من هيئات التمويل الدولية بحكم التخصص وقد بلغت هذه القروض للبنك حوالى ٥٤٤,٤٥ مليون دولار حتى عام ١٩٨٦.

**ومن شروط استخدام هذه القروض :**

- ضمن شروط قرض البنك الدولى الرابع والخامس أن تكون نسبة القروض الممنوحة للقطاعات الصغيرة لا تقل عن ٣٥٪ من إجمالى كل قرض.

- تضمن قرض هيئة التنمية الدولية الأمريكية عدم منح شركات القطاع العام أية قروض من حصيلة القرض.

- يوجد ضمن قرض البنك الدولى الرابع والخامس مبلغ ١,٥ مليون و٢ مليون دولار لتمويل برنامج المساعدات الفنية للصناعات الصغيرة تم تخصيصه لمركز تنمية التصميمات الهندسية التابع لوزارة الصناعة للقيام بهذه المهمة.

ومما هو جدير بالذكر ان التعثر فى استخدام بعض هذه القروض يرجع إلى الاختلاف على سعر الصرف الذى سيتم بموجبه سداد القرض حيث يطلب العملاء تحديد سعر الصرف وقت التعاقد يكون هو نفس السعر وقت السداد بينما البنك يطالب أن يكون سعر الصرف وقت السداد هو الأساسى بصرف النظر عن سعر التعاقد وهذا يؤثر على اقتصاديات المشروع الممول من هذه القروض وصعوبة تحديد تكلفة السلعة المنتجة ويضعف موقف المشروع التنافسى.

**الخلاصة :**

يتضح مما سبق أن هناك قصور من جانب مؤسسات التمويل المحلية فى تمويل الصناعات الصغيرة وأهم أعراض هذا القصور :

١) قصور البنوك التجارية فى القيام بتمويل هذا النوع من النشاط والتركيز على تمويل الصناعات الكبيرة دون الالتفات إلى الصناعات الصغيرة حيث لا توجد احصائيات واضحة ومفصلة لدور البنوك التجارية فى تمويل هذا القطاع.

٢) هبوط نسبة تمويل هذه الصناعات لدى بنك التنمية الصناعية وهو بنك متخصص حيث تذبذبت هذه النسبة خلال السنوات السابقة ووصلت أعلا معدل لها عام ٨٤ / ١٩٨٥ بنسبة ٧٦٪ انخفضت فى عام ٨٧ / ١٩٨٨ إلى ٥٧٪ من إجمالى القروض للصناعات الأخرى ونسبة ٣٦,٤٪ من إجمالى قروض القطاع الصناعى.

٣) عدم قيام البنوك الإسلامية بدور فى تنمية وتشجيع الصناعات حيث أنها يمكن أن تلعب دورا هاما فى هذا المجال فى ضوء أساليبها الاستثمارية المتنوعة كما سبق الايضاح.

كما يتضح أيضا بالنسبة لهيئات التمويل الخارجية أن القروض بالعملات الأجنبية للصناعات الصغيرة تحوطها كثيرا من المشاكل من أهمها :

١) ارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض حيث تبلغ ١٥٪ فى المتوسط وتصل أحيانا إلى ٢٠٪ وهذا يشكل عبء تمويلى لا تستطيع الصناعات الصغيرة تحمله.

٢) مشكلة أسعار الصرف لهذه القروض خصوصا مع الارتفاع المتزايد لأسعار الدولار مقابل الجنيه المصرى مما يشكل عبء تمويلى على الصناعات الصغيرة عند سداد هذه القروض.

# اقتصاديات المنتجات الأولية

## الفصل الرابع

### (أولاً)

### هيكل وتنظيم صناعات المنتجات الأولية

أمدنا الجزء الأول بفكرة شاملة عن أهم المنتجات الأولية (زراعية ومعدنية) الداخلة في التجارة الدولية. وأهم البلاد المصدرة. والخطوة التالية هي أن نستفسر عن كيف تنتج هذه السلع الأولية، وكيف تجهز في الشكل الذي تسوق فيه دولياً، بأي حجم ونوع من الوحدات الإنتاجية، أو بأي نوع من المنتجين.

من المعروف عموماً أن هيكل وتنظيم الصناعات الأولية يختلف بشدة من صناعة إلى أخرى، بل وفي داخل الصناعة الواحدة من بلد إلى آخر، وحتى في داخل البلد الواحد. فبعض السلع الأولية تنتج أساساً بواسطة المزارعين الصغار Peasant Small - Holders، على سبيل المثال، الكاكاو أو حبوب الزيت، والبعض بواسطة المزارعين الكبار نسبياً Large Farmers، على سبيل المثال، القمح أو منتجات الألبان، والبعض بواسطة الشركات المساهمة الصغيرة نسبياً، مثل الشاي أو السيزال، والبعض بواسطة الشركات المساهمة الكبيرة جداً، مثل النحاس. ولكن هناك أيضاً كثيراً من السلع الأولية التي تنتج بواسطة وحدات إنتاجية من أنواع مختلفة، على سبيل المثال، القطن بواسطة المزارعين الصغار Small holders وأيضاً بواسطة سركات المزارع الكبيرة Large Plantation Companies، والصوف بواسطة المزارعين الصغار، والمزارعين الكبار، والمزارعين الكبار جداً.

هذه الاختلافات غالباً ما توجد في داخل أحد البلاد المنتجة. وبناء

عليه، فإن التعميمات في هذا الخصوص تكون صعبة جداً وعرضة لأن تكون مضللة. وعمل مسح Survey شامل سيقتضي دراسات فردية لهيكل وتنظيم كل صناعة على حدة. وهذا بطبيعة الحال سيكون فوق طاقة أي دارس. وعلاوة على ذلك، معظم التفاصيل ستكون ذات أهمية عامة قليلة بالنسبة لطالب الاقتصاد العادي. وبالرغم من ذلك، فإنه يبدو أنه لمما يستحق العناء أن نحاول عمل مسح مختصر على مدى قطاع عريض من الإنتاج الأولي[١].

صناعة البترول:

فصناعة البترول، وخصوصاً التجارة الدولية في منتجاته، معروف أنه يسيطر عليها عدد قليل من الشركات الدولية الكبيرة جداً. وعندما بدأت الصناعة في التطور في الولايات المتحدة، قام عدد كبير من الشركات المستقلة الصغيرة بإنتاج البترول الخام، لأن كمية رأس المال اللازم لحفر وتشغيل البئر لم تكن كبيرة. ومع ذلك، فإن نقل الزيت إلى معامل التكرير فضلاً عن بناء المعامل ذاتها كان يتطلب رؤوس أموال كثيرة. وسرعان ما تبين أن هناك وفورات كبيرة يمكن تحقيقها من كبر الحجم في التسويق وفي بعض مراحل الإنتاج. وقد شجع ذلك على نمو الشركات الكبيرة في هذه الصناعة.

وقد بدأت الشركات الكبيرة - التي نشأت باندماج الشركات الصغيرة القائمة - ببناء معامل التكرير الكبيرة ومحطات التوزيع الكبيرة، ووجدت أنه من الضروري أن تندمج خلفياً Integrated Backwards لتضمن إمدادات البترول الخام، بينما مال الطلب غير المرن على المنتجات البترولية إلى تشجيع الاندماج إلى الأمام Integration Forwards. كذلك فإن الأبحاث من كافة الأنواع، واستكشاف مصادر جديدة للبترول تطلبت موارد رأسمالية

---

(١) انظر في ذلك:

Rowe. J.W.F. Primary Commodities in International Trade. Gambridge, 1965, chp. 2; Zimmermann, E.W. World Resources and Industries, New York, 1955, part 2 and 3.

كبيرة لا تملكها إلا الشركات الكبيرة.

وبدون الخوض في تفاصيل أخرى، يمكن القول بأن هناك قوى في هذه الصناعة تعمل على قيام الشركات كبيرة الحجم التي تتكامل رأسياً فتتولى كل العمليات من إنتاج البترول الخام إلى نقله إلى تكريره ثم تسويق منتجاته. وهكذا، ففي الولايات المتحدة اليوم، يوجد حوالي عشرين شركة كبيرة تغطي نسبة كبيرة من الصناعة كلها، بالرغم من أنه يوجد كثير من الشركات الصغيرة نسبياً التي تعمل بوجه خاص في إنتاج البترول الخام أو في عمليات متخصصة. أما خارج الولايات المتحدة، فإن الصناعة قد تركزت وتكاملت بدرجة أكبر. فتطوير الصناعة في الشرق الأوسط قد أمكن تحقيقه فقط بواسطة شركات كبيرة جداً تملك الموارد الرأسمالية اللازمة لاستكشاف واستغلال الامتيازات الكبيرة التي منحتها حكومات البلاد المعنية، وللتكرير، والنقل، والتسويق. وينطبق نفس الشيء على نطاق أصغر على فنزويلا والبحر الكاريبي.

إن صناعة البترول خارج الولايات المتحدة، وخارج الاتحاد السوفيتي، مركزة كلية تقريباً في يد خمس من أكبر الشركات الأمريكية جنباً إلى جنب مع شركة شل الهولندية، وشركة البترول البريطانية، وشركة فرنسية تقل في الحجم عن معظم الأخريات. ويوجد أيضاً كثير من الشركات المستقلة في مراحل التكرير والتسويق. بينما يجري تأجير كثير من ناقلات البترول من شركات السفن بالإضافة إلى تلك التي تكون مملوكة لشركات البترول الكبيرة نفسها. هذه الشركات الدولية الثمانية تتعاون مع بعضها. خصوصاً في الشرق الأوسط. وهكذا، فهي تشترك جميعاً في شركة واحدة لاستغلال البترول الإيراني، بينما تشترك خمسة منها في شركة واحدة في العراق، وأربعة منها تكون شركة واحدة في السعودية. بهذه الطريقة، يمكن القول بأن درجة التركيز قد زادت. وهناك أيضاً بعض التنظيم المشترك في التكرير والتسويق، على سبيل المثال بين شركة شل الهولندية والشركة البريطانية.

ولا تتساوى كل هذه الشركات في القوة في كافة المراحل المختلفة. فهناك اختلافات كبيرة بينها، وتوجد درجة من المنافسة. ومع ذلك، فليس هناك من شك في أنها معاً تكون «احتكار قلة» Oligopoly ضخم. وكما هو معتاد تحت مثل هذه الظروف، المنافسة تكون بصفة خاصة في جودة المنتجات وفي نوع الخدمة المقدمة، بدلاً منها في السعر، بالرغم من أنه يقال أن الخصومات والتنزيلات، بعضها علني وبعضها خفي، تلعب دوراً في هذا الخصوص.

**صناعة المعادن غير الفلزية:**

إن هيكل صناعة البترول هو في الواقع حالة خاصة وفردية. ولكن هذا الملخص المختصر جداً يعتبر كافياً هنا. بعد ذلك، سيكون من الملائم أن نقوم بمسح صناعات المعادن غير الفلزية: النحاس، القصدير، الرصاص، الزنك. لأن هيكلها وتنظيمها يعتبر أكثر تجانساً من هيكل وتنظيم الصناعات الزراعية، من حيث أن الوحدات المنتجة تكون في الغالب من طبيعة رأسمالية محددة. هذا لأن التعدين تحت الأرض يتضمن عادة نفقات رأسمالية كبيرة، وينطبق نفس الشيء بشكل عام على التعدين السطحي. كذلك فإن هناك وفورات كبيرة، يمكن الحصول عليها نتيجة لقيام التعدين على نطاق كبير، وتبعاً لذلك فإن تنظيم الشركات المساهمة هو الوضع العادي في هذه الصناعة منذ مدة طويلة.

وحتى بداية هذا القرن، كان يوجد عدد كبير من الشركات الصغيرة نسبياً، بالرغم من أنه حينئذٍ كانت توجد قلة من الشركات الكبيرة جداً في صناعات النحاس، والرصاص، والزنك. وبالتدريج بدأت هذه الشركات العديدة شبه المستقلة تندمج في بعضها لتكون شركات كبيرة الحجم وقليلة العدد. وقد حدث هذا أساساً عن طريق إنشاء الشركات القابضة كما في صناعة النحاس على مدى العالم كله تقريباً. إن الميل إلى الاندماج الأفقي قد حدث من أجل تسهيل تدبير رأس مال أكثر للتوسع، ومن أجل تقليل

المخاطر بتوزيعها على عدد أكبر من الشركات الكبيرة، ومن أجل ضمان قوة مساومة أكبر مع المشترين من التجار وأصحاب معامل تنقية الخام، ومن أجل مزيد من السهولة والاقتصاد في ممارسة رقابة كافية على المناجم البعيدة عن مكان الشركة.

إن التكامل الرأسي، ليغطي تنقية المعدن وحتى تكريره عند أو بالقرب من المناجم، قد قطع شوطاً بعيداً في صناعات النحاس، والرصاص، والزنك، وشوطاً أقل في صناعة القصدير لأن القيمة المرتفعة لركائز القصدير تسمح بالنقل، ولأن المناجم الفردية صغيرة نسبياً، ولأن تنقية القصدير هي فنياً عملية صعبة جداً.

ولتصوير المدى الذي يمكن أن يذهب إليه التكامل الأفقي والرأسي، وتركز الإنتاج، فإنه يمكن عرض هيكل صناعة النحاس باختصار. في صناعة النحاس على مدى العالم، تنقية المعدن عادة ما يقام بها عند المناجم (وبالتالي غياب أية تجارة دولية لها وزنها في الخامات والركائز)، مبدئياً بسبب انخفاض نسبة النحاس في الخامات، بينما ربط التكرير مع التنقية له عدة مزايا، خصوصاً منذ اختراع عملية التحليل الكهربائي Electrolytic Process. ومن ثم فالتكامل الأفقي قد عزز بتكامل رأسي، وصناعة النحاس في العالم يسيطر عليها اليوم عدد محدود من الشركات الكبيرة جداً. إن الولايات المتحدة هي إلى حد بعيد، أكبر منتج للنحاس الأولى، ولكنها تستهلك كل الإنتاج. والمصدرين الرئيسيين الآن هم روديسيا، شيلي، كندا، الكنغو، وبيرو. ويسيطر على صناعة النحاس في الولايات المتحدة ثلاث شركات ضخمة تنتج فيما بينها الآن حوالي $\frac{3}{4}$ الإنتاج كما تسيطر على ٩٤٪ من طاقة التنقية. كذلك فإنها تسيطر على نسبة كبيرة جداً من طاقة التكرير، كافية للاختصاص أيضاً بمعظم صادرات النحاس غير المكرور من شيلي وبيرو. كذلك فإن هذه الشركات تسيطر على مناجم النحاس في شيلي وبيرو (إلى أن تم تأميم هذه الصناعة في البلاد المذكورة). كذلك هناك

شركتين تسيطران على صناعة النحاس في روديسيا. كذلك فإن منتجي النحاس في العالم على درجة عالية من المركزية. ومع ذلك فإن هذا لا يوحد وجهات النظر المختلفة للشركات الرئيسية المنتجة والمصدرة، أو تلك الخاصة بحكومات البلاد التي تعمل فيها، خصوصاً حيث تشكل صادرات النحاس نسبة كبيرة من مجموع الصادرات كما في شيلي، وروديسيا والكنغو. إن الرصاص والزنك غالباً ما يوجدان في نفس المنشآت، وفي هذه الصناعات، التكامل الأفقي والتركيز قد تمخض عن بعض الأشكال الكبيرة، ولكن التكامل الرأسي أقل تطوراً، وهناك تجارة صادر كبيرة في خامات ركائز الرصاص، وتجارة أكبر نسبياً في ركائز الزنك، للتنقية في البلاد غير المنتجة.

الصناعات الزراعية:

وبالتحول إلى الزراعة يمكن إعطاء الاهتمام أولا لمنتجات الأقاليم المعتدلة التي هي خصوصاً حبوب ومنتجات حيوانية. القمح يزرع تقريباً في كل بلد يستهلك القمح، عادة كجزء من زراعة مختلطة، أحياناً بواسطة مزارع صغيرة جداً، وأحياناً بواسطة وحدات أكبر. ولكن كميات القمح التي تدخل التجارة العالمية تأتي في الأساس من مزارع تتميز بكبر مساحتها نسبياً وتخصصها في زراعة القمح. ومن بين المصدرين الأربعة الكبار، يعتبر هذا أقل انطباقاً في أجزاء معينة من الولايات المتحدة، لأنه هناك، الميل نحو الزراعة المختلطة يكون قوياً، وقد قطع شوطاً أبعد منه في كندا أو استراليا أو الأرجنتين، بالرغم من أن جميع هذه البلاد تتحرك في اتجاه مزيد من الزراعة المختلطة. والزراعة المختلطة عادة ما تعني مزارع صغيرة، بالرغم من أن الميكنة تميل لأن تزيد الحجم الأمثل، وأيضاً مقدار رأس المال والائتمان اللازم. هذه وغيرها من العوامل تتمخض عن اختلافات في حجم المزارع. في الأساس، المزارع في البلاد المصدرة للقمح عادة ما تكون مملوكة لشخص أو لقلة من الأشخاص، ولكن مساحة المزارع تختلف بشدة، من بضعة أفدنة إلى عدة آلاف من الأفدنة. ففي الأرجنتين، يوجد كثير من المزارع

الكبيرة التي تتخصص في القمح. والمزرعة الكبيرة تتصف عادة باستعمال أكبر وأكثر اقتصاداً للآلات والنقل الميكانيكي. والمزارع الأصغر بزراعة ذات عناية وغلة أعلى. ومع ذلك، فإن متوسط غلة الفدان، خصوصاً في المزارع الكبيرة، تكونْ في جميع البلاد المصدرة أقل كثير من مثيلتها في إنجلترا أو غرب أوروبا عموماً ـ إنها لا تزال زراعة واسعة بدلاً من كونها كثيفة. ومع الميكنة الحديثة، يكون العمل المستخدم للفدان الواحد صغير جداً، ونصيب الوحدة من الناتج من تكلفة العمل والتكاليف الكلية منخفض كثيراً عنه في أوروبا. ومع ذلك، حتى في هذا الشأن هناك اختلافات كبيرة، ومن المستحيل عمل تعميمات ذات قيمة. هذا ينطبق أيضاً على الشعير، والشوفان بالرغم من أنه لا يوجد عادة نفس الدرجة من التخصص كما في القمح. هذه هي بحق أكبر منتجات للزراعة المختلطة. والذرة يجب أن تزرع في الأجزاء الدافئة من الأقاليم المعتدلة، والآن حيث إن الأرجنتين قد خفضت صادراتها إلى حد كبير، فإن جنوبي الولايات المتحدة هي المصدر الرئيسي. مرة أخرى، كل ما يمكن قوله هو أن هناك اختلاف كبير في حجم المزارع وفي درجة التخصص في هذا المحصول.

وكما هو الحال مع الحبوب، عملياً كل بلد في المناطق المعتدلة ينتج كميات لإمداد السوق المحلي بحاجته من المنتجات الحيوانية الرئيسية: اللحوم بأنواعها، الزبد، الجبن، البيض، الصوف، والجلود. وتنتج كثير من البلاد المدارية وشبه المدارية بعضاً على الأقل من هذه المنتجات. عادة هذه الكميات التي تنتج لإمداد السوق المحلي تنتج في مزارع مختلطة ذات حجم ليس كبيراً، ولكن الكميات التي تدخل في التجارة العالمية تأتي في الأساس من مزارع أكبر وأكثر تخصصاً. فيلاحظ أن لحوم البقر، والضأن، والصوف، والجلود تأتي من مزارع كبيرة في كل من الأرجنتين، وأرجواي، واستراليا، وجنوب إفريقيا، ونيوزيلندا. وهكذا، مع هذه المنتجات، تلعب الشركات المساهمة دوراً كبيراً بالرغم من أن كثيراً من المزارع الكبيرة ومزارع تربية البقر تكون مملوكة لفرد أو لأسرة. بوجه عام، الإنتاج يكون على أساس

الزراعة الواسعة وليس الكثيفة، وعلى نطاق كبير مقيساً بالمساحة المنزرعة، بالرغم من أن كمية العمل المستخدم تكون صغيرة نسبياً. وتميل كمية رأس المال المستخدمة لأن تختلف بشدة، لأن رأس المال الثابت قد يكون لازماً على نطاق كبير لتوفير مصادر المياه وبناء الحواجز وكذلك لإسكان العمال. أما عملية تحويل الحيوانات إلى لحوم وجعلها في شكل صالح للتصدير فتقوم به شركات كبيرة متخصصة، معظمها شركات مساهمة ولكنها أحياناً تكون جمعيات تعاونية مملوكة بواسطة المزارعين. وهنا نلاحظ أن مزايا المصانع والعمليات كبيرة الحجم تكون كبيرة، ويحدها فقط في العمل تكاليف نقل الحيوانات إلى المصنع، ولكن ليس لهذا تأثير مباشر على حجم المزارع. أما عملية إعداد وتجهيز منتجات الألبان فإنها تكون أبسط، ولذلك تتم عادة على نطاق ضيق حيث تقل أهمية وفورات الحجم الكبير، وبالتالي فإن المصانع عادة ما تكون مملوكة وتدار بواسطة الجمعيات التعاونية للمزارعين.

وبالنسبة للمنتجات الزراعية للمناطق المدارية وشبه المدارية، فإننا نلاحظ أن هناك نوعين مختلفين من الوحدات المنتجة: المزرعة الكبيرة Plantation ذات الحجم الكبير نوعاً والتي تستخدم قدر كبير من العمل المأجور، والمزرعة الصغيرة المملوكة لشخص أو عائلة. وبعض الصناعات يسودها أحد هذين النوعين أو الآخر، والبعض يسوده كلا النوعين في مختلف البلاد، أو حتى داخل البلد الواحد. ومن المحاصيل التي يسودها نظام المزرعة الكبيرة الشاي، والسيزال، والتبغ، بالرغم من أنه يوجد أيضاً إنتاج محسوس من هذه المحاصيل بواسطة المزارع الصغيرة. ومن المحاصيل التي يسودها نظام المزارع الصغيرة الأرز، وحبوب الزيت، والكاكاو، والجوت، ولكن مرة أخرى وحدات الإنتاج ليست كلية من هذا النوع. ومن المحاصيل التي يسودها خليط من نظام المزارع الكبيرة والمزارع الصغيرة القطن، والبن، والسكر، والمطاط.

وإذا اعتبرنا أولاً المنتجات ذات المزارع الكبيرة، فنلاحظ أن:

**الشاي**: كان معظم إنتاج الشاي، خارج الصين، في أيدي شركات مساهمة مملوكة للأوربيين. وذلك لأن الأوربيين هم الذين أدخلوا زراعة الشاي في الهند، وسيلان، وأندونيسيا والتي ما تزال أهم مناطق الإنتاج. وقد استخدمت كميات كبيرة من رأس المال لإعداد مواقع مناسبة للمزارع وكذلك لبناء المساكن للعمال المحليين وللأوربيين على السواء كذلك استنفدت مبالغ طائلة للعناية بالأشجار حتى بدأ جصاد أوراقها. ثم تجهيز الشاي للتصدير. وتبعاً لذلك فإن الشركات المساهمة كانت الشكل المعتاد للتنظيم ويلاحظ أن ضرورة توفير قدر من رأس المال لم تمنع المزارع الصغير من إثبات وجوده في زراعة الشاي. إلا أن الشكل الغالب للمنتجين هو الشركات المساهمة والمزارع الكبيرة وذلك لسبب آخر وهو أن إعداد الشاي يتضمن قدر من المعرفة الفنية والمهارة، يضاف إلى ذلك ضرورة الانتظار أربعة أو خمسة سنوات بين الزراعة وجمع الأوراق.

التبغ: يلاحظ أن ما قيل عن الشاي ينطبق أيضاً على التبغ - فعملية تجفيف وإعداد الأوراق تعتبر الأساس بالنسبة لإنتاج التبغ، والجزء الأكبر من التبغ المتداول عالمياً يتم إنتاجه بواسطة أفراد من أصل أوروبي، سواء فعلاً في أوروبا أو في الولايات المتحدة أو في روديسيا الجنوبية. ويلاحظ أن حجم الوحدات المنتجة للتبغ عادة ما يكون أصغر كثيراً عنه بالنسبة للشاي، لذلك فإن الشركات المساهمة نادرة نسبياً: المزرعة الصغيرة المملوكة لفرد أو عائلة تعتبر هي الشكل الغالب للوحدة الإنتاجية.

**السيزال**: العوامل التي تحدد هيكل وتنظيم صناعة السيزال مختلفة تماماً. فحتى وقت قريب، كانت الآلات المدارة بالطاقة ضرورية لفصل الألياف عن الأوراق، بينما جعل وزن وحجم الأوراق الوسائل الآلية للنقل، على النطاق الذي تستلزمه الآلات، اقتصادياً إذا قورن حتى بالعمل الرخيص جداً. لذلك فإن الصناعة تطورت في شرق إفريقيا، وجزائر الهند الشرقية (أندونيسيا الآن) في شكل شركات مساهمة، مع كون بعض الشركات كبيرة

وتعتبر [illegible] مزارع كبيرة الحجم، والبعض في الواقع ملك لشخص أو لعدة أشخاص في شكل شركة. في شرق إفريقيا، قام المزارعون الأفارقة في عدة مناطق بزراعة السيزال حول حياراتهم، ويأتي إنتاج صغير الآن من هذا المصدر، مع كون الأوراق تباع إلى أقرب مزرعة للتجهيز. ومع ذلك، ففي السنوات الحديثة، تم تطوير آلة يدوية صغيرة لتقطيع الألياف، وصناعة السيزال الجديدة التي كانت قد نشأت في البرازيل منذ الحرب العالمية الثانية هي صناعة المزرعة الصغيرة. ومع ذلك، مستقبل هذه الصناعة البرازيلية ليس مضموناً، وليس هناك ما يدعو لافتراض أن سيادة صناعة المزرعة الكبيرة في إفريقيا سيتناقص بخطورة في المستقبل القريب.

وإذا تحولنا إلى منتجات المزارع الصغيرة، نلاحظ أن الأرز في البلاد المصدرة الكبيرة مثل بورما وتايلاند يزرع بواسطة مزارعين صغار وأسرهم بأدوات إنتاجية بدائية. كذلك الحال بالنسبة للجوت في الهند وباكستان، والكاكاو في غرب إفريقيا، حيث تتم زراعته أيضاً بواسطة صغار المزارعين. ومع ذلك، ففي البرازيل، هناك مزارع كبيرة للكاكاو تستخدم عمل أجير، وهذا قد يكون من تراث عصر العبودية.

أخيراً، هناك على الأقل أربعة صناعات هامة جداً - البن، القطن، السكر، المطاط - التي يسودها كلا نوعي الوحدات المنتجة، أو في الواقع كافة الأحجام من المزارع الصغيرة إلى المزارع الكبيرة.

**البن:** إن زراعة شجيرات البن، وتجفيف حباته يمكن أن تتم على نطاق صغير جداً وبقليل من المعدات ولكن بكثير من العمل، كما يمكن أن تتم وبنفس التكلفة على نطاق كبير، باستعمال الآلات والنقل الميكانيكي. وهكذا ففي البرازيل، التي لا تزال تقوم بتوريد ٤٠٪ من بن العالم، توجد مزراع تحتوي على أكثر من مليون شجرة، وهناك عدد كبير جداً من المزارع التي يمتلكها شخص أو عائلة والتي تحتوي على ألفي أو ثلاثة آلاف شجرة أو أقل. وتقوم المزارع بتجفيف محاصيلها في مساحات واسعة من الأرض

المعدة لذلك، كذلك يقوم المزارعون الصغار بتجفيف محاصيلهم في الأماكن المناسبة لذلك. وفي كولومبيا ثاني أكبر منتج في العالم، كل المحصول تقريباً ينتج بواسطة المزارعين الصغار. وفي وسط إفريقيا تنتشر المزارع الكبيرة، بالرغم من أنه يوجد كثير من المزارعين الصغار الذين يقومون ببيع محاصيلهم إلى المزارع الكبيرة لإعدادها. كذلك تنتشر المزارع الأوروبية الكبيرة في كينيا في شرق إفريقيا.

القطن: إن صناعة القطن هي أيضاً خليط من الوحدات المنتجة الكبيرة والصغيرة، بالرغم من أن معظم إنتاج العالم يأتي من المزارع الصغيرة. هناك بعض مزارع القطن الكبيرة في الولايات المتحدة. وفي مصر والهند وأوغندا، يتم الإنتاج كلية تقريباً بواسطة المزارعين الصغار. كذلك تنتشر المزارع الصغيرة للقطن في الولايات المتحدة والمسكيك. وفي كافة البلاد الأخرى المنتجة توجد المزارع الصغيرة فضلاً عن المزارع الكبيرة. وبمقارنة نوعي الوحدات المنتجة، فإن النقاط الأساسية هي:

أولاً: القطن هو محصول سنوي وزراعته لا تستلزم عمليات رأسمالية واسعة النطاق.

ثانياً: أن عملية التقاط القطن من شجيراته لا تحتاج إلى مهارة خاصة، ولكن تتطلب أيدي عاملة للفدان أكثر مما تتطلبه الزراعة، ولذلك فإن المزارع الصغير مع احتياطييه من أفراد الأسرة الذين يعملون دون مقابل يتميز في هذا الشأن.

وثالثاً: أن المحصول بعد التقاطه يكون خفيفاً، ينقل بسهولة إلى المحالج المحلية، وهناك مزايا قليلة في بناء محالج كبيرة الحجم.

يتضح من الخصائص المذكورة أن المزارع الصغيرة التي تستخدم اليد العاملة تمتاز عن المزارع الكبيرة الميكانيكية، إلا أن تقدم وسائل الزراعة في أمريكا في المزارع الكبيرة بالإضافة إلى تقدم وسائل التقاط القطن آلياً، قد

خفض نفقات هذه المزارع وجعلها تقترب من المزايا التي يتمتع بها المزارع الصغير. إلا أنه إذا أخذنا العالم ككل، فإن المزارع الصغيرة هي التي تقوم بإنتاج غالبية القطن.

**السكر:** إن قصب السكر هو النوع من السكر الذي يسوق في مناطق كثيرة من العالم. إن عملية استخراج العصارة من عيدان القصب تكون اقتصادية إذا تمت بواسطة الآلات وفي مصانع تتضمن نفقات رأسمالية باهظة. إن وفورات الحجم الكبير تكون محدودة فقط بتكلفة نقل القصب إلى المصنع. وبطبيعة الحال ينطبق نفس الشيء على سكر البنجر، والاثنين متشابهين في أن المعاصر أو المصانع عادة ما تكون مملوكة بواسطة شركات مساهمة التي تشتري احتياجاتها من البنجر أو القصب من مزارعين مستقلين. ومعظم هؤلاء المزارعين من النوع الصغير. وقد كانت شركات "السكر الأمريكية تمتلك مزارع واسعة من القصب في كوبا، وقد استخدمت الآلات في عملية الإنتاج. والقصد من ذلك ضمان توفير القصب، وثانياً التحكم في نفقات إنتاجه. وفي بعض البلاد الأخرى أيضاً، يلاحظ أن شركات السكر تملك أيضاً مزارع للقصب. وفي كوبا وأيضاً في بيرو بالإضافة إلى بعض البلدان الأخرى المصدرة، توجد مزارع لسكر كبيرة الحجم تستخدم عمال مأجورين. ولكن إذا أخذنا البلاد المصدرة لسكر القصب ككل، فإننا نجد أن إنتاج المزارع الصغيرة هو بدون شك الشكل الغالب.

**المطاط الطبيعي:** أدخل إنتاج المطاط وكذلك تم تطويره بواسطة الأوروبيين في الشرق الأقصى مع بداية هذا القرن، وقد انتشرت الشركات المساهمة التي تمتلك هذه المزارع الكبيرة. وحتى سنة ١٩٣٠ كانت المزارع الكبيرة للمطاط هي الشكل الغالب للوحدة الإنتاجية، بالرغم من أنها اختلفت بشدة في الحجم. وقد كانت هناك مزارع صغيرة وطنية بإنتاج كافي محسوس في الملايو، وفي أندونيسيا، ولكن إنتاج المزارع الكبيرة كان أكبر بكثير. ومع ذلك، ففي أثناء النصف الأخير من العشرينات، بدأ السكان الأصليين في

أندونيسيا في زراعة أشجار المطاط مكان مزارع الأرز على نطاق واسع، ومنذ الحرب الأخيرة أصبحت المزارع الصغيرة تتفوق في إنتاجها على المزارع الكبيرة. وإنتاج المطاط يتم بنفس الطريقة سواء أقام به المنتج الصغير أو الكبير. فعملية الزراعة ثم استخراج العصارة عملية بسيطة ويقوم بها أيضاً المنتج الصغير. أما المنتجين الكبار فإنهم يستخدمون رأس مال كثير لشراء الآلات وإجراء البحوث اللازمة وتطوير الأشجار وإحلال الأشجار عالية الغلة مكان الأشجار قليلة الغلة. ولكن المزارع الصغير سرعان ما يتعلم ذلك. ويلاحظ أنه لا توجد مزايا خاصة تنفرد بها المزارع الكبيرة عن الصغيرة.

وخلاصة هذا المسح هي أنه من الواضح أن هيكل وتنظيم الصناعات الأولية يتنوع بشدة، وحتى بدرجة أكبر من صناعات السلع المصنوعة، بالرغم من أن كليهما يخضع لنفس المؤثرات الأساسية. والعامل المشترك في هذه الصورة المعقدة للهيكل والتنظيم هي المبدأ الخاص بأنه حتى نقطة معينة، الحجم الأكبر للعمليات يتمخض عن تكاليف كلية أقل للإنتاج - ومع بعض المنتجات الأولية، نصل إلى الحد عند حجم صغير جداً؛ ومع البعض الآخر ليس من المؤكد ما إذا كانت أكبر الوحدات الإنتاجية القائمة قد بلغته بعد؛ ومع بعض ثالث، التكاليف تكون واحدة بالنسبة للمنتجين كبيري الحجم والمنتجين صغيري الحجم جداً، بالرغم من أنها قد تكون أعلى بالنسبة للمنتجين متوسطي الحجم. والمنتجون يبحثون على الدوام عن الحجم الأمثل، وبينما قد لا يكون كثيراً منهم قد بلغه بعد، فإن البعض قد يكون قد تجاوزه كثيراً. كل هذا يتمخض عن اختلافات كبيرة في حجم وطبيعة الوحدات الإنتاجية في الصناعات المختلفة، وفي داخل نفس الصناعة. ولكن في الحالة الأخيرة، الاختلافات قد زادت زيادة كبيرة بين البلاد المختلفة، وحتى في مناطق مختلفة داخل نفس البلد الواحد، بواسطة تأثير الظروف المحلية لطبوغرافية الأرض، الإصلاح الزراعي، المناخ، عرض العمل، مدى توافر المنظمين الماهرين، التركيب الاجتماعي للمجتمع المحلي، وتاريخه، فضلاً عن مرحلة النمو الاقتصادي والاجتماعي للبلد، أو

لمناطق الإنتاج المختلفة داخله. ومنظوراً إليه في ضوء هذا، فإن اتساع مدى اختلاف الوحدات الإنتاجية في كثير من الصناعات الأولية في الحجم والطبيعة، ليس فقط في البلاد المختلفة، وإنما حتى داخل نفس البلد الواحد، يصبح أمراً عادياً لا غرابة فيه.

# (ثانيًا)
# عمليات تسويق المنتجات الأولية

في البحث السابق حاولنا عمل مسح لهيكل وتنظيم الإنتاج الأولى. والآن سنحاول أن نفعل نفس الشيء بالنسبة لتسويق هذا الإنتاج. وعملية التسويق تغطي في الواقع كل نشاط بتحويل السلعة من الوحدات المنتجة - سواء كانت هذه عبارة عن أفراد أو شركات مساهمة صغيرة أو كبيرة - إلى المجهزين أو المصنعين في البلاد المستهلكة. وهكذا، فالتسويق يتضمن عملية تجميع من المنتجين الفعليين، نقل داخل البلد المنتج إلى موانىء التصدير، نقل عبر المحيط، تخزين، وتوزيع في البلاد المستهلكة، وهذه العمليات غالباً ما تستلزم ترتيبات مالية ملاءمة. وعلاوة على ذلك، بالنسبة [illegible] خلال مراحل هذه العملية، وبالنسبة للبعض قد تنتقل الملكية عدة مرات. هذا يتضمن تحديد السعر الذي تتم على أساسه كل عملية تبادل، ومن ثم يستلزم دراسة كيفية تحديد الأسعار في العدد الكبير من الأسواق للسلع الفردية على مدى العالم، وكيف تبقى هذه الأسعار في علاقة سليمة مع بعضها البعض. وهكذا فتسويق المنتجات الأولية هو عملية متشابكة. وبالرغم من أنها تختلف في التفاصيل باختلاف السلع، إلا أن هيكل ومبادىء التسويق الرئيسية واحد تقريباً بالنسبة للجميع. فإلى حد كبير من هيكل وتنظيم الإنتاج، من الممكن أن نعمم بخصوص عملية التسويق والتمويل المتضمن، وأيضاً بخصوص تحديد الأسعار وتناسقها في الأسواق المختلفة

وفي المراحل المختلفة لعملية التسويق. هذا الفصل سيختص بعملية التسويق، تاركاً اعتبار تحديد الأسعار على مدى العملية كلها إلى الفصل التالي.

الجزء الأكبر من التجارة الدولية في المنتجات الأولية يتضمن كما بينا عاليه، نقل عبر المحيطات. هذا يستلزم موانىء مناسبة بتجهيزات ومعدات حديثة لرسو وتحميل وتفريغ السفن الكبيرة. وقلة من البلاد هي التي يكون لديها أي عدد كبير من الموانىء الطبيعية، وإقامة التركيبات الباهظة التكاليف اللازمة لميناء حديثة سيميل لأن يكون متركزاً في واحدة أو عدد قليل من أحسن الموانىء الطبيعية. وهكذا، فعرض المنتجات الأولية يميل لأن يمر عبر واحد أو عدد قليل جداً من الموانىء في كل بلد منتج، ومرة ثانية عبر واحد أو عدد قليل جداً من الموانىء في البلاد الرئيسية المستهلكة، أو تخدم مجموعة من البلاد المستهلكة المجاورة. وبناء عليه، فإن عملية تسويق المنتجات الأولية تميل لأن تكون مكونة من ثلاثة مراحل متتالية:

أولاً: جلب السلعة من مختلف الوحدات المنتجة إلى الميناء أو الموانىء الرئيسية في البلد المنتج.

ثانياً: شحن السلعة إلى الموانىء القريبة من المناطق الرئيسية للاستهلاك.

ثالثاً: توزيع السلعة في موانىء المناطق المستهلكة على المجهزين أو المصنعين الذين يحتاجونها.

وفيما يلي نتناول هذه المراحل الثلاثة بشيء من التفصيل[١]:

المرحلة الأولى - جلب السلعة من مراكز الإنتاج إلى موانىء التصدير:

من الواضح أن عملية تجميع السلعة من الوحدات الفردية المنتجة،

---

(١) انظر: Rowe, op. cit., pp. 32 - 42.

وتركيز العرض كله في أقرب ميناء، ستختلف في صعوبتها وتعقيدها مع حجم، ومن ثم عدد، الوحدات الفردية المنتجة. سنعتبر أولاً الوحدات المنتجة الصغيرة والعديدة، وعندئذ الوحدات الأكبر. إذا كان المنتجين مزارعين صغار فإنهم لا يستطيعون في العادة أن يرتبوا لنقل كمياتهم الصغيرة من السلعة بطريقة اقتصادية وأن يعرضوها للبيع فردياً في سوق الميناء. هناك أيضاً حقيقة أن معظم المزارعين الصغار يريدون الحصول على ثمن سلعهم في أقرب وقت ممكن. وهناك حلين ممكنين: إما أن يبيعوا إلى أحد تجار الداخل، أو أن يكونوا جمعية تعاونية للمنتجين لتقوم بتجميع كمياتهم الفردية، وتتولى أي تجهيز أولى للسلعة، وترتب لنقلها إلى السوق الكبيرة لناحيتهم أو إلى أقرب سوق ميناء، وتبيعها هناك.

وبالرغم من انتشار الجمعيات التعاونية في العالم، فإن نظام تجار الداخل Local Merchants ربما لا يزال أكثر شيوعاً من الجمعيات التعاونية للمنتجين، وذلك إذا أخذنا العالم ككل. وتجار الداخل قد يكونوا عملاء مستقلين، غالباً يمزجون شرائهم للمنتج الأولى مع إدارة محل تجاري، أو قد يكونوا وكلاء لشركات تجارية كبيرة أو لمجهزين مستخدمين. ويقوم المزارع الصغير بالبيع مباشرة إلى مثل هؤلاء التجار للداخل [illegible] في السوق المحلية أو سوق الميناء للبلد. هذا النوع من ضبط التسويق بالنسبة لتجميع السلعة يوجد في المناطق التي ينتج فيها القطن، المطاط، البن، الكاكاو، أو حبوب الزيت بواسطة المزارعين الصغار الذين لم يطوروا تسويقاً تعاونياً.

وقد قامت بعض البلاد حيث يكون المنتجين [illegible] وعديدين بإقامة مجالس حكومية للتسويق. وتحتكر هذه المجالس عملية [illegible]راء وبيع السلعة. وتقوم المجالس بتحديد الأسعار التي ستشتري بها من تجار الداخل أو المجهزين المبدئيين، وتبيع بأحسن الأسعار التي يمكنها أن تحصل عليها في الأسواق المحلية أو أسواق الميناء. وتوجد مثل هذه المجالس التسويقية على سبيل المثال، بالنسبة للكاكاو، حبوب الزيت، ومنتجات أخرى في غانا

ونيجيريا، وبالنسبة للقطن والبن في أوغندا.

وإذا تحولنا إلى الجمعيات التعاونية للمنتجين، فإن النظام العام هو أن يتم تكوين جمعيات على أسس محلية وأن تصبح هذه أعضاء في اتحاد عام للجمعيات. ويقوم الأعضاء الفرديين للجمعيات المحلية عادة بتسليم إنتاجهم إلى مستودع محلي، ويتسلمون دفعة نقدية محددة سلفاً، عادة حوالي ثلثي السعر الجاري في السوق الكبيرة لإقليمهم أو بلدهم. وتقوم الجمعية المحلية بالتجميع من هذه المستودعات، وتنقل المنتج إلى واحد أو أكثر من المستودعات المملوكة للاتحاد العام، الذي يقوم عندئذٍ بالتجميع، والتجهيز حيثما يكون ضرورياً أو يرتب لذلك، والنقل إلى السوق المحلية أو سوق الميناء وبيع المنتج.

وأي فائض في الإيراد على النفقات بواسطة الاتحاد، أي ربح، يتقا[illegible]ه أعضاؤه من الجمعيات التعاونية، التي بالمثل تقوم بتوزيعه على أع[illegible]ائها الفرديين وذلك على حسب الكميات التي سلموها. هذا هو التركيب والعمل المعتاد للنظام، مع اختلافات لتناسب مختلف السلع. ويلاحظ أن الميزة الكبرى لمثل هذا التسويق التعاوني هي القضاء على وساطة تاجر [illegible]. [illegible]ذي يتحول [illegible]رصة لأن يعطي المنتج الصغير أقل من السعر العادل، لأن معلومات المنتج عن الأسعار في السوق الكبيرة لمنطقته تكون غير كافية أو قديمة، أو نظراً لرغبة أو حاجة المنتج الماسة إلى النقود، أو في بعض الأحيان ببساطة لأن تاجر الداخل ليس له منافسين

إن التنظيم الم[illegible]قد لعملية التجميع حيث يكون المنتجين صغار وعديدين يصبح بإطراد أ[illegible] كلما زاد حجم الوحدات المنتجة، وأصبح عددها قليل نسبياً. فالمزارع [illegible]كبيرة للمطاط، والشاي، والبن تبيع عادة مباشرة في الأسواق المحلية الـ[illegible] أو أسواق الميناء لبلدها أو إقليمها. وبالنسبة للمطاط والشاي، البيع يتم [illegible] بواسطة شركات وكالة التي تعمل من أجل عدد من الشركات المنتجة المست[illegible]، عندئذٍ بعضاً من المنتج قد

يرسل حتى إلى أسواق في البلاد المستوردة ويباع أولاً هناك. وبالمثل، معظم إنتاج تنجانيقا من السيزال يباع أولاً في لندن. ومع ذلك، فإن مزارع البن الكبيرة في البرازيل تبيع مباشرة في أسواق الميناء، وفي دول أمريكا الوسطى المنتجة للبن، تقوم المزارع التي عادة ما تكون من حجم متوسط، ببيع محاصيلها إلى المجهزين الذين يقومون، بعد إعداد البن، بالبيع للتجار المصدرين. ويقوم منتجي الصوف في إستراليا، ونيوزيلندا، وجنوب إفريقيا، والأرجنتين عادة بالإنتاج على نطاق واسع، والصناعة يغلب عليها شركات المراعي الكبيرة. والجزء الأكبر من صوف هذه البلاد يرسل من المزارع مباشرة إلى الموانىء، ويباع أولاً هناك، بالرغم من أن المزارعين الأصغر يبيعون غالباً إلى تجار الداخل. وبالنسبة للحوم، فإنها تتطلب عمليات تجهيز كبيرة التي يكون من الأوفر لو تمت على نطاق كبير. ويقوم المربين بالبيع للمجهزين، وهم بدورهم للمصدرين. أما بالنسبة للإنتاج المعدني، فيلاحظ أن معظم التعدين يكون في أيدي شركات مساهمة كبيرة، وحيث أن معظم المعادن تكرر لمستوى معين وبالتالي يمكن أن تباع على أساس المواصفات، فإن المنتجين قد يبيعون أولاً عن طريق المواصفات إما مباشرة إلى المستهلكين الكبار أو إلى التجار في مراكز الاستهلاك. وهذا ينطبق بصفة عامة على القصدير والرصاص والزنك.

وكملخص عام يمكن القول أنه حيث تكون الوحدات المنتجة قليلة، كبيرة ومن القوة مالياً بحيث لا تحتاج لأن تحول منتجها إلى نقود في أقرب فرصة ممكنة، فإن هذه المرحلة الأولى لعملية التسويق تميل لأن تكون عملية مادية بحتة للنقل والتركيز في الموانىء. ولكن حيث يكون المنتجين كثيرين، صغار وضعيفين مالياً عندئذٍ ما لم ينظموا تعاونياً وبالتالي يصبحوا في الواقع وحدات بيعية كبيرة، فإن هذه المرحلة الأولى يحتمل أن تتضمن تدخل عدد كبير من الوسطاء والتجار. والشراء والبيع الناتج سيتضمن تحديد الأسعار عند المراحل المختلفة قبل أن يصل المنتج إلى أقرب ميناء ويشتري بواسطة التجار المصدرين.

**المرحلة الثانية: شحن السلعة إلى الموانىء القريبة من مراكز الاستهلاك:**

المرحلة الثانية لعملية التسويق هي شحن السلعة بعد تجميعها في موانىء التصدير الرئيسية في البلاد المنتجة إلى الموانىء الرئيسية التي تخدم البلاد المستهلكة. هذه هي عملية مادية بحتة. ومع ذلك، فإن هيكل، وتنظيم، وتشغيل صناعة الشحن العالمية معقد جداً ومتشابك، يتضمن كثير من المشاكل الفنية والاقتصادية، ويتطلب دراسة متخصصة. إنه يكوّن موضوع منفصل (النقل البحري)، ولن تعمل هنا أية محاولة لوصف حتى سماته البارزة، لأن مثل هذا الملخص سيكون عرضة لأن يكون مضللاً. إنه سيفترض لذلك أن السلعة قد نقلت من البلاد المنتجة إلى الموانىء التي تخدم البلاد المستهلكة. ولن يقال شيء أكثر من هذا عن هذه المرحلة الثانية فيما عدا أن السلع سيؤمن عليها بطبيعة الحال أثناء النقل، وأن نسخاً من فواتير الشحنة ستمد التاجر المصدر، في شكل أو آخر، بوسائل تمويل على الأقل نسبة كبيرة من قيمة شحناته أثناء رحلاتها.

**المرحلة الثالثة: توزيع السلعة على المستهلكين في مراكز الاستهلاك:**

مع وصول السلعة إلى الموانىء التي تخدم البلاد الرئيسية المستهلكة، فإنه تبدأ المرحلة الثالثة لعملية التسويق، بالتحديد توزيع السلعة على كبار الموزعين (تجار الجملة). المجهزين والمصنعين الذين يريدون أن يشتروا إمدادات، أي الوحدات المستهلكة الأولى. وعند هذه النقطة يجب أن يظهر التاجر في الصورة، حتى إذا لم يكن قد فعل هذا بالفعل كمصدر من البلاد المنتجة، لأن الوحدات المستهلكة عادة ما تكون كثيرة وفي أي وقت معين تحتاج للسلعة بكميات تعتبر صغيرة نسبياً بالشحنات. وعلاوة على ذلك، يجب أن يحتفظ شخص ما بمخزون احتياطي، وفي حالة المحاصيل الزراعية التي تحصد في فترة واحدة من السنة، يجب أن يحتفظ شخص ما بمخزون موسمي Seasonal Stocks وأن يوزع العرض بالتساوي على مدار االسنة. إن الاحتفاظ بمخزون من أحد النوعين ليس بالوظيفة التي يمكن للمنتجين

الأفراد أو الوحدات المستهلكة الفردية أن تقوم بها بكفاءة بسبب المشاكل المالية المتضمنة. إن الاحتفاظ بمخزون هو أساساً وظيفة التاجر، بالرغم من أنه من الواضح أن المجهزين والمصنعين يغيرون مشترياتهم، وبالتالي الكميات التي يحتفظون بها، لأسباب مضاربة. وتبعاً لذلك، هناك دائماً تقريباً سوق في الموانىء الكبيرة في البلاد المستهلكة حيث يقوم التجار المستوردين بالشراء من التجار المصدّرين في البلاد المنتجة، أو مباشرة من المنتجين الكبار، والبيع للوحدات المستهلكة.

وإذا كان البلد الذي يقع فيه سوق الميناء هذه هو مستهلك كبير جداً للسلعة، وخصوصاً إذا كان يقع في مكان مناسب لعدد من البلاد المستهلكة الأصغر الأخرى، عندئذ هذه السوق تميل لأن تصبح «السوق الرئيسية» Chief Market بالنسبة لإقليم واسع. فكافة الشحنات ستميل لأن ترسل إلى تلك الميناء وتباع هناك، والتجار من البلاد المستهلكة الأخرى سيميلون لأن يشتروا إمدادات هناك، وبعد ذلك يبيعونها فيما يمكن وصفه بالأسواق المستهلكة الفرعية أو التابعة في بلادهم. وهكذا حصلت لندن على شهرتها كمركز تجاري كنتيجة لموقعها الجغرافي من وجهة نظر الشحن بالمحيطات، قربها إلى موانىء غرب أوروبا، وتطورها المبكر كمركز مالي، خصوصاً للاستثمار في صناعات المنتجات الأولية في الخارج ولتمويل التجارة في منتجاتها. لقد كانت لندن، حتى سنة ١٩٣٩، ولا تزال بدرجة أقل، السوق المستهلكة الرئيسية بالنسبة لغرب أوروبا فضلاً عن المملكة المتحدة في عدد كبير من المنتجات الأولية. والأمثلة هي المعادن غير الحديدية، الصوف، المطاط، والألياف الخشنة، فضلاً عن العديد من المواد الغذائية مثل الشاي، الكاكاو، وحتى إلى حد ما البن. ويشتري تجار القارة في لندن إمدادات كبيرة من مثل هذه السلع للأسواق الرئيسية في القارة، مثل الهافر، أمستردام، وهامبورج، التي تقوم بدورها بمد أسواق أخرى أقرب إلى الوحدات المستهلكة الفعلية. كذلك اشتهرت ليفربول بأسواقها للقمح والقطن لأسباب مماثلة، وبالرغم من أنه كانت توجد تجارة مركزية أقل مما في أسواق لندن

الكبرى، فإن أسعار ليفربول كان لها تأثير قوي على أسواق القارة الأوروبية. وبالمثل، أسواق الاستهلاك الغالبة في الولايات المتحدة للبن، السكر، القصدير، المطاط، الألياف الخشنة، إلخ، هي في نيويورك، بالرغم من أنه توجد أسواق أخرى أصغر لهذه المنتجات في داخل هذا البلد المستهلك الكبير.

وهكذا، فالمرحلة الثالثة لعملية التسويق هي واحدة من عدم المركزية والتوزيع عند مرحلة الاستهلاك، بالمقابلة مع تركيز الإمدادات عند مرحلة الإنتاج. وتماماً كما هي الحال مع معظم السلع، هناك على الأقل سوق واحدة كبيرة بالنسبة لكل إقليم كبير مستهلك، مع كون الاول يخدم بواسطة، والأخير يخدم، عدد من الأسواق الفرعية الأصغر. وبالرغم من أن الأسواق في البلاد المصدرة قد تكون غالبة بالنسبة لبعض السلع، فإن هناك دائماً سوق كبيرة بالنسبة لكل إقليم كبير مستهلك.

**المخزون:**

هذا العرض لهيكل وتنظيم عمليات التسويق سيكون غير كاملاً بدون بعض الملاحظات عن كيف وأين يحتفظ بالمخزون. ونظراً للأثر الذي يكون لحجم وموقع المخزون على الأسعار، فإن هذا يعتبر مقدمة ضرورية للدراسة في الفصل التالي عن تحديد الأسعار وتناسقها على مدى عملية التسويق كلها. فمهما كان المخزون من إحدى السلع متجانساً مادياً، فإنه غير متجانس من وجهة النظر الاقتصادية أو حتى التجارية.

إن التجار من جميع الأنواع، والمجهزين، والمصنعين يجب أن يحتفظوا على الدوام بحد أدنى من السلعة لديهم وذلك حتى يضمنوا سير عملهم بكفاءة وبدون اضطراب، تماماً كما يجب أن يكون لدى تجار التجزئة مخزون من السلع الجاهزة، وحتى ربات البيوت مخزون من المواد الغذائية. مثل هذا المخزون عادة ما يشار إليه «بمخزون الملاءمة»، وسيختلف مقداره بالطبع مع المعدل الجاري لاستيعاب أو استهلاك السلعة. ومع ذلك، فإن نسبة مخزون

الملاءمة إلى الاستيعاب الجاري ليست ثابتة بالنسبة لجميع الأوقات. إنها تميل إلى التناقص عادة في الأجل الطويل وذلك بسبب سرعة وسائل النقل والمواصلات الحديثة. وهكذا فإن الانتشار المستمر للتليفون واللاسلكي والتلكس يعمل على سرعة الاتصال، تماماً كما فعلت خدمات التلغراف والبرق في عصر سابق. وعلاوة على ذلك، ازدادت حمولة السفن وانتظمت خطوطها وأصبحت أكثر سرعة عن ذي قبل. وبالمثل، انتقال المحاصيل من المزرعة إلى محطات السكة الحديد يتم بسرعة أكبر بواسطة السيارات منها بواسطة النقل بالدواب أو الإنسان. يضاف إلى كل ما تقدم السرعة والكفاءة التي تتم بها عملية الشحن والتفريغ في الموانىء وداخل المخازن وذلك بسبب استخدام الأدوات والوسائل الآلية الحديثة. ومن ناحية أخرى، قد تتقلب نسبة مخزون الملاءمة أيضاً على مدى فترات قصيرة جداً، وذلك بسبب التغيرات في نظرة المستهلكين بالنسبة للمستقبل القريب. فيؤدي التشاؤم إلى زيادة الشراء وارتفاع نسبة المخزون تبعاً لذلك.

ويلاحظ أن تقدير المخزون العالمي من السلعة ليس بالأمر الهين، وذلك لأن جزءاً فقط من المخزون الكلي للسلعة الموجودة في العالم هو الذي يكون معروفاً عادة. أما الجزء الآخر فإنه لا يمكن معرفته بسهولة ويتم تقديره جزافاً. والمخزون المعروف يتم تسجيله ونشره ويسمى «بالمخزون المنظور». والآخر يعرف «بالمخزون غير المنظور» وتختلف أهمية كل نوع على حسب السلعة محل البحث.

وتتكون عناصر المخزون المنظور من الآتي:

١ - الكميات التي يحتفظ بها التجار والمصدرون في المخازن العامة والمستودعات في محطات السكك الحديدية الرئيسية والموانىء في البلاد المنتجة. هذه الكميات عادة ما تسجل وتنشر في مواعيد منتظمة.

٢ - الكميات المنقولة بحراً أو براً، ولما كانت مراكز الإنتاج تبعد كثيراً عن مراكز الاستهلاك بالنسبة للكثير من السلع، على سبيل المثال، المطاط، أو

الشاي أو القصدير، فإن هذا الجزء من المخزون قد يكون كبيراً، وربما يساوي استهلاك ثلاثة أشهر أو أكثر. ويلاحظ أن أرقام الكميات المنقولة براً أو بحراً تكون مهمة جداً بالنسبة لتحديد الأسعار، لأنها توضح التغيرات المنتظرة في عرض السلعة في الأسواق المستهلكة في المستقبل القريب.

٣ - الكميات الموجودة في المخازن والمستودعات العامة في موانيء الوصول وفي مراكز التوزيع الرئيسية في مناطق الاستهلاك. مرة أخرى، هذه الكميات عادة ما يتم تسجيلها ونشرها في مواعيد منتظمة.

ويلاحظ أنه بمجرد بيع السلعة بواسطة المستوردين إلى تجار التجزئة والمجهزين والمصنّعين تنتقل السلعة من المخزون المنظور إلى المخزون غير المنظور أو غير المعروف. ويلاحظ أن هذا الأخير قد يكون ضخماً بالنسبة للأول أو بالنسبة لمعدل الاستهلاك الجاري، وقد يتقلب بعنف من وقت لآخر. ويلاحظ أن تقديرات هذا المخزون غير المنظور غالباً ما تنشر ولكنها مجرد تخمينات قد تكون بعيدة عن الواقع.

ويترتب على الاحتفاظ بالمخزون تحمل نوعين من النفقات: مادية ومالية. ويشمل النوع الأول نفقات إنشاء المباني الخاصة بالمخازن وصيانتها، بالإضافة إلى نفقات تشغيلها، التي تتمثل أساساً في أجور العمال الذين يعملون بهذه المخازن. أما النفقات المالية فتشمل نفقات تكوين المخزون ذاته، وهي السلف التي يحصل عليها التجار من البنوك لشراء السلعة وتخزينها. وينخفض عبء النفقات المالية حيث توجد مراكز مالية متطورة، فتمنح السلف بشروط بسيطة وخاصة حين تكون أسعار الفائدة منخفضة.

# (ثالثاً)
## تحديد أسعار المنتجات الأولية

توصلنا في البحث السابق إلى نتيجتين:

أولاً: أنه من المحتمل أن يوجد في كل بلد مصدر سوق واحدة كبيرة، عادة عند الميناء الرئيسي، الذي يخدم بواسطة عدد كبير من الوسطاء والتجار، وغالباً بواسطة أسواق فرعية أصغر في مناطق الإنتاج في الداخل.

ثانياً: أنه يوجد غالباً على الأقل سوق واحدة كبيرة بالنسبة لكل إقليم رئيسي مستهلك، حيث يقوم التجار المستوردون وأحياناً الوحدات المنتجة الكبيرة جداً، بالبيع إلى المجهزين والمصنعين، أو إلى تجار آخرين الذين يقومون بإمداد أسواق مستهلكة فرعية أصغر تنتشر على مدى الإقليم

ويجب الآن أن نوضح كيف أن الأسواق الكبيرة تضطلع بدور القيادة في تحديد الأسعار، وكيف أن المعاملات الوسيطة للوسطاء والتجار تكون قد نسقت مع الأسعار التي يبيع بها المنتجون ومع الأسعار التي يشتري بها المجهزون والمصنعون[1].

تضطلع الأسواق الكبيرة سواء أكانت في مناطق الإنتاج أو في مراكز الاستهلاك بدور القيادة في تحديد الأسعار. فتجار الداخل والوسطاء الذين

---

(١) انظر في ذلك:
Rowe, op. cit., chp. 5; Caine. S. Prices for Primary Producers. 2nd ed., London, 1966, pp. 20 - 26.

يشترون من المنتجين الصغار في مزارعهم، أو في أقرب قرية أو مدينة، يعرفون في الوقت الحاضر اتجاهات الأسعار في الأسواق الكبيرة التي يخدمونها بشكل سريع وذلك كنتيجة لتقدم وسائل المواصلات من التليفون إلى التلغراف إلى الراديو. وحتى إذا كان التاجر يقيم في مكان بعيد ومنعزل، فإنه سوف يعرف كل مساء أو على الأكثر في صباح اليوم التالي كيف تحركت الأسعار في السوق الكبيرة أثناء اليوم. وعندما يتعرف تاجر الداخل على الأسعار السائدة في السوق الكبيرة، فإنه يقوم بتقدير لنفقاته والتي تشمل تجميع السلعة ونقلها إلى السوق الكبيرة ثم تحديد أرباحه. وعلى أساس هذه التقديرات يقوم تاجر الداخل بتحديد السعر الذي يشتري على أساسه من المنتج وهو يقل عادة عن سعر السوق الكبيرة بمقدار هذا الفارق والذي يشمل - كما قلنا - نفقات تاجر الداخل وأرباحه. وكما يسترشد تاجر الداخل بسعر السوق الكبيرة في تحديده للسعر الذي يتعامل به، يسترشد المنتجون الذين يبيعون له بنفس السعر. وهكذا يكون التعامل في المناطق الداخلية وفي الأسواق الفرعية في الداخل قد ربط بالسوق الكبيرة في البلد المنتج.

وبالمثل، في الأسواق الفرعية لسوق مستهلكة كبيرة، وفي كل المعاملات اللاحقة يستخدم البائعون والمشترون الأسعار السائدة في السوق الكبيرة كمرشد أساسي لهم زائداً فارق خاص بنفقات النقل، والمناولة، والتأمين، إلخ، من السوق الكبيرة إلى السوق الفرعية أو إلى مكان التسليم. هذه المعاملات تكون لذلك قد ربطت بالسوق المستهلكة الكبيرة.

وأخيراً، لما كانت المعاملات في الأسواق الكبيرة المصدرة وفي الأسواق الكبيرة المستوردة تبلغ Reported إلى كل منهما الآخر، غالباً في خلال دقائق قليلة، فإن الأسعار في جميع الأسواق الكبيرة بالنسبة لسلعة ما على مدى العالم تميل لأن تصبح موحدة، وذلك بعد أن نأخذ في الحسبان اختلاف الجودة والدرجة ومصاريف النقل والمناولة وغير ذلك. لذلك فإنه بالنسبة لمعظم المنتجات الهامة، يمكن التحدث عن سوق عالمي وسعر عالمي للسلعة.

كيف إذن تتحدد هذه الأسعار العالمية في الأسواق الكبيرة؟ إن الإجابة على هذا السؤال ليست بسيطة، وربما يكون المدخل التاريخي هو أفضل طريقة للاختصاص بالمشكلة. منذ مائة عام أو أكثر، قبل اختراع التليفون والتلغراف، كان السعر في أية سوق معينة يعكس حالة الطلب والعرض في تلك السوق. وبعبارة أخرى، كان يعكس الطلب والعرض في نطاق المنطقة الجغرافية التي يختص بها ذلك السوق، لأن العرض والطلب في تلك المنطقة كانا يتأثرا فقط يبطىء شديد بالظروف في الأسواق الأخرى. لقد كان السعر يتحدد بواسطة التجار والمتعاملين في كل سوق على حدة كجزء من، وفي معرض، عملهم العادي. ولقد ترتب على انفصال الأسواق انفصالاً جغرافياً بهذا الشكل أن اختلفت الأسعار في كل سوق بالنسبة للسلعة الواحدة. وعلاوة على ذلك، كان التجار يتحملون بالطبع المخاطر التي تترتب على تغير الأسعار أثناء تسويق السلعة.

ومع إدخال المواصلات السريعة الحديثة، اتصلت الأسواق بعضها ببعض وقامت الأسواق العالمية للسلعة، وأصبح هناك سعراً عالمياً يعكس ظروف الطلب والعرض على مدى العالم ككل. حالاً وفي المستقبل القريب. هذا كان يعني زيادة السبب أمام التجار والمتعاملين. فتحديد السعر العالمي أصعب بكثير من تحديد الأسعار في سوق واحدة معينة. وتحت ظروف معينة يصبح من المربح التخصص في هذا الفن. فبعض التجار وجدوا أنهم يستطيعوا أن يحققوا ربحاً بتكريس وقتهم وعقولهم لتصحيح اختلافات السعر في أسواق معينة عن السعر العالمي، واختلافات مستوى السعر العالمي عما يعتبروه يجب أن يكون. فإذا كان مثل هذا الشخص يكتشف عن طريق الدراسة الدقيقة أن السعر في سوق معينة يقل أو يزيد عن السعر العالمي، فإنه يستطيع أن يحقق ربحاً بالشراء من السوق الرخيص والبيع في السوق الغالي.

إن اكتشاف مثل هذا الاختلاف في السعر بين الأسواق هو إلى حد كبير مسألة حقائق مؤكدة، ولذلك يكون سهلاً نسبياً، ولكن ما [illegible] مستوى

السعر العالمي مرتفع جداً أو منخفض جداً، آخذين في الاعتبار الظروف الحاضرة وأية تغيرات في المستقبل القريب، هو مسألة رأي، تخمين، ومضاربة. ولما كان هذا صعباً، فإن التجار الذين يتخصصون في عمل الأسعار Price - Making يجعلون هذا عملهم الرئيسي، ويتوقفون غالباً عن القيام بالعمليات المادية للتسويق. هذا يكسبهم لقب «المضاربون المحترفون» Professional Speculators بالرغم من أن هناك الكثير ليقال في صالح تلقيبهم «بالمضاربين التجار» Merchant Speculators، لأن ذلك يوضح تطورهم، ويربطهم بكل تجارة التسويق التي يلعبون فيها مثل هذا الدور الهام.

المضارب التاجر الذي يقوم بتصحيح اختلافات الأسعار بين الأسواق عن طريق ما يسمى «بمعاملات المراجحة» Arbitrage Dealings يحقق ربحاً. إنه ينجز أيضاً وظيفة اقتصادية بالمحافظة على سعر واحد أساسي على مدى العالم، حتى أن جميع المنتجين لنوعيات متشابهة من سلعة ما يتسلمون هذا السعر الأساسي، وجميع المجهزين والمصنعين (المستعملين الأولين) يكونوا قادرين على أن يحصلوا على إمدادات على أساس نفس السعر الأساسي، والمستهلكين النهائيين يجب أن يستفيدوا تبعاً لذلك.

والمضارب الذي يكوّن رأياً بأن السعر العالمي أدنى مما يجب أن يكون، وأنه لن يلبث أن يرتفع في الوقت المناسب، يحقق ربحاً - إذا كان رأيه صحيحاً - بالشراء الآن والبيع فيما بعد. وفي نفس الوقت شراؤه ينجز الوظيفة الاقتصادية بالمساعدة على رفع السعر العالمي في الحال، ومن ثم يعمل على إنعاش العرض وتخفيض الطلب في الحال، في حين أنه بدون شراؤه كان سيكون هناك تصحيح أكثر عنفاً في المستقبل. وإذا كان رأي المضارب خاطئاً، فإنه يحقق خسارة، ومن ثم يدفع غرامة شخصية لكونه أخطأ في الحكم على عمل القوى الاقتصادية. وبالمثل المضارب الذي يكوّن رأياً بأن السعر العالمي أعلى مما يجب أن يكون، وأنه لن يلبث أن ينخفض في الوقت المناسب، سيحاول أن يبيع عقداً مع تاريخ تسليم في وقت ما في المستقبل عندما تصح

توقعاته وينخفض السعر فعلاً، ومن ثم سيكون قادراً على الشراء بسعر أدنى ليوفي بعقد بيعه. وإذا كان رأيه صحيحاً، فإنه يحقق ربحاً، وينجز الوظيفة الاقتصادية بالمساعدة على تعديل السعر بطريقة صحيحة وأكثر خفة مما كان سيحدث خلافاً لذلك. وهكذا، إذا كان المضاربون يساعدون على إبقاء السعر أقرب إلى مستواه الصحيح عما كان سيكون الحال بدون مضاربتهم على تحديد السعر، فإنهم ينجزون وظيفة اقتصادية قيمة، وعملياتهم ليست مجرد مقامرة.

هؤلاء المضاربون التجار، كمتخصصين في عمل الأسعار، مالوا طبيعياً لأن يظهروا في أكبر وأهم الأسواق المصدرة. وعملياتهم زادت من أهمية هذه الأسواق عن طريق الإضافة إلى حجم العمليات. وعندما نما حجم العمليات، أصبح من الجدير في حالة بعض السلع استنباط قواعد وطرق للتعامل. هذه القواعد سهلت العمليات بشدة، خصوصاً في عمل عقود بيع بتاريخ تسليم مستقبل، التي هي الوسائل التي يسعى المضارب بواسطتها لتصحيح سعر يعتبره مرتفع جداً. وقد كانت هناك بعض الصعوبات العملية الكبيرة تنطوي عليها مثل هذه العمليات. فما لم تكن الشروط موحدة، فإنه سيأخذ وقتاً لترتيب كافة التفاصيل الضرورية لمثل هذا العقد، والمشتري في مثل هذا العقد يجب أن تكون لديه ثقة في أمانة البائع ومركزه المالي. من هذه الصعوبات يمكن التغلب عليها بإقامة سوق منظمة في رعاية هيئة موحدة التي ستضع شروط الدخول للأعضاء، تصيغ عقداً نمطياً، وبوجه عام تراقب كافة المعاملات.

وهناك صعوبة أكثر أساسية في أن المشتري في أحد العقود للتسليم الآجل يجب أن يكون متأكداً من مقدرة البائع على الوفاء بعقده. وبالمثل البائع، ما لم يكن غير أمين، يجب أن يشعر بالمثل بالضمان من حيث توافر السلعة في المستقبل. هذا يعني أن السلعة يجب أن تكون قابلة للتدريج Grading الدقيق من حيث النوعية، وأن تخزينا أو ما شابه ذلك من استلام مناظر للدرجة المحددة في العقد، سيكون متوافراً عندما يكون على البائع أن يشتري ليفي بذلك العقد. إنه فقط عندئذ أن يمكن للسلعة أن [illegible] وتشتري بثقة

وبأمان عن طريق الوصف. ولما كان كثير من المنتجات الأولية لا يمكن أن تدرج بدقة بهذه الطريقة، فإن الأسواق المنظمة بمعاملات في عقود آجلة لم تطور بالنسبة لكل السلع. وعلاوة على ذلك، لا يزال هناك شرطين آخرين يجب أن يتحققا لكي تنجح المضاربة عن طريق العقود الآجلة: أحدهما هو أن عرض السلعة يجب ألا يكون عرضة للتغير بسرعة استجابة للتغيرات في السعر. فالمضاربة ستكون محفوفة بالمخاطر إذا كان تغير في السعر يؤدي بسرعة إلى زيادة أو نقص كبيرين في العرض. والشرط الآخر هو أنه يجب ألا يكون هناك قدر كبير من السيطرة الاحتكارية على الإنتاج أو العرض، لأنه إذا كان هناك احتكار، فإن المضاربة تصبح ببساطة مقامرة على ما سيفعله المحتكر.

هذه الشروط الثلاثة الرئيسية يجب أن تتحقق حتى يمكن أن تقوم سوق آجلة منظمة للسلعة. ورغم قلة هذه الشروط فإنها صعبة. لهذا السبب فإن التعامل الآجل ظل باستمرار مقصوراً على عدد محدود من السلع، وإن كانت تشتمل على أهم السلع الداخلة في التجارة الدولية. فالقمح والقطن يمكن أن يدرجا بدقة، وكلاهما يزرع مرة واحدة فقط في السنة، حتى إنه عندما يكون ميعاد الزراعة قد فات، فإن العرض من كل بلد منتج لا يمكن تغييره لمدة اثني عشر شهراً، بغض النظر عما حدث للسعر. وحتى بداية الحرب العالمية [illegible]

الوضع قد تغير بعد ذلك. وحتى سنة ١٩٣٩ كانت أهم الأسواق الآجلة للقمح هي بورصات شيكاغو وليفربول. وبالنسبة للقطن كانت الأسواق هي ليفربول ونيويورك، مع نيو أورليانز كسوق ثالثة أقل أهمية. في هذه الأسواق كان يتم وضع السعر العالمي للقمح والقطن، بالرغم من أنه بالنسبة لكلتا السلعتين كانت هناك عدة أسواق آجلة أخرى مع عقود بالنسبة للنوع المعين من القمح أو القطن المنتج، أو المستهلك خصوصاً، في كل منطقة سوق، والأمثلة كانت هي أسواق القطن في الإسكندرية وبومباي.

والمعادن غير الفلزية الرئيسية: النحاس، القصدير، الرصاص، الزنك،

تستوفي هي الأخرى الشروط الثلاثة سالفة الذكر. إنها تستوفي الشرط المتعلق بالتدريج حتى بصورة أفضل من القطن أو القمح، لأنه، مع المعادن، يمكن استخدام التركيبة الكيماوية في وصف السلعة. إنها تستوفي الشرط الثاني، عدم مرونة العرض، بصورة أقل كثيراً. وبالنسبة للشرط الثالث الخاص بدرجة احتكار الإنتاج، فإنه يلاحظ أنه قبل سنة ١٩٣٩ كانت هناك في بعض الأحيان درجة من السيطرة الاحتكارية على العرض، إلا أن درجة الاحتكار قد قلت بعد ذلك. وقد كانت بورصات المعادن في لندن ونيويورك دائماً أهم الأسواق الآجلة، ولكن مرة أخرى هناك أيضاً أسواق خاصة قليلة الأهمية، مثل سنغافورة بالنسبة للقصدير.

والأسواق الآجلة قد طورت أيضاً بالنسبة للمطاط في نيويورك ولندن، وبالنسبة للسكر في نيويورك وليفربول. وبالنسبة للبن في نيويورك وعلى نطاق أضيق في الهافر، وحديثاً بالنسبة لبن شرق إفريقيا في لندن، وبالنسبة للكاكاو في لندن ونيويورك. وحديثاً أيضاً، أقيمت سوق آجلة للصوف في لندن، وتوجد الآن عقود آجلة للصوف الخام، بالرغم من أنها محدودة النطاق طبقاً لصعوبة تدريج الصوف. أساساً لنفس هذا السبب، بالرغم من أنه أحياناً أيضاً نظراً لعدم الاستيفاء الكافي للشرطين الآخرين، لم يتم تطوير أسواق آجلة للسلع الأولية مثل البترول، حبوب الزيت، اللحوم، منتجات الألبان، الخشب، لب الخشب، التبغ، الشاي، الألياف الخشنة، الجلود، إلخ. ومع ذلك، بالنسبة لكافة هذه السلع، توجد سوق أو سوقين رئيسيين تضع المستوى العام لأسعارها. ولا يعني عدم وجود سوق آجلة منظمة أنه لا توجد مضاربة في هذه السلع، ولكن ببساطة أنها ستكون محدودة جداً لأنها غير منظمة.

لذلك، فإنه بالنسبة لعدد محدود من السلع، نشأت أسواق آجلة منظمة تستخدم عقوداً نمطية للتسليم في تاريخ مستقبل، على سبيل المثال، لكل شهر وربما حتى لسنة مقدماً. مثل هذه الأسواق الآجلة قد نشأت مبدئياً لتسهيل المضاربة على انخفاض في السعر، لتصحيح ما يعتقد المضارب أنه سعر مرتفع دون مبرر. وحالما تكون السوق الآجلة قد نشأت، فإن المضارب

الذي يعتقد أن السعر منخفض دون مبرر لن يعد محتاجاً لأن يشتري السلعة الفعلية وأن يتجشم نفقات ومشقة تخزينها حتى يرتفع السعر، ولا لأن ينخرط في العمل الغامض والمعقد للتفاوض على شراء مقابل التسليم في تاريخ مستقبل الذي يعتقد أنه يستطيع البيع فيه بربح. كل ما يحتاج أن يفعله هو أن يشتري عقداً نمطياً للتسليم الآجل، وعندئذٍ يبيعه عندما يرغب. وتبعاً لذلك، عندما تطور سوق آجلة منظمة، فإنها تصبح السوق التي يتم فيها على الأقل القدر الأكبر من أية عمليات مضاربة، والتي يوضع فيها بالتالي مستوى السعر. أما السوق العادية للعقود للتسليم في الحال، مثلاً خلال ٧ ـ ١٤ يوماً، وتعرف عادة بالسوق «الحاضرة»، تصبح كلية تقريباً قاصرة على ما يمكن تسميته بالمعاملات التجارية الأصيلة، أي تحويلات السلعة المادية الفعلية.

ومع ذلك يجب ألا يفهم من هذا أن السوق الحاضرة لا تخضع لعمليات المضاربة. فليس هناك ما يمنع المضاربة في سوق حاضرة. إن المضاربة تكون أكثر صعوبة، خصوصاً بالنسبة لانخفاض في السعر. ولكن حيث لا توجد سوق آجلة منظمة، عندئذ مثل هذه المضاربة تتم عن طريق السوق الحاضرة العادية وجهازها. وبالمثل، السوق الآجلة ليست قاصرة على عمليات المضاربة البحتة، لأنه في كافة العقود الآجلة، التسليم الفعلي للسلعة يمكن فرضه بالقوة Enforceable. هذا هو في الواقع العامل الحاكم للتنظيم كله، لأنها تلك القابلية لفرض التسليم الفعلي بالقوة هي ما يجعل السوق الآجلة سوق محددة للأسعار فعلاً، وليست مجرد كازينو للقمار، لأنها تبقى أوتوماتيكياً الأسعار في السوق الحاضرة والأسعار الآجلة متمشية مع بعضها البعض. لأنه إذا كان السعر في السوق الحاضرة أعلى من الأسعار الآجلة بأكثر من تكاليف النقل، عندئذ يكون هناك ربح مؤكد يمكن تحقيقه بفرض Enforcing تسليم السلعة الفعلية ضد عقد شراء في السوق الآجلة، وعندئذ القيام ببيع السلعة المستلمة في السوق الحاضرة.

وبالمثل إذا كانت الأسعار الآجلة أعلى من السعر في السوق الحاضرة،

فإنه سيكون من المربح أن تبيع في السوق الآجلة وفي نفس الوقت تشتري في السوق الحاضرة، وعندما يحل تاريخ تسليم العقد الآجل، أوفى به عن طريق تقديم ما اشترى في السوق الحاضرة. عادة بالطبع، المضارب سيقوم بمطابقة عقد شراء آجل بعمل عقد بيع بتاريخ تسليم أكثر بعداً، والعكس بالعكس. إن الغالبية العظمى من العقود في السوق الآجلة هي عبارة عن أزواج متطابقة Matched Pairs حتى إن المضارب يتسلم، أو يدفع، فقط الهامش بين سعر الشراء وسعر البيع لكل عقوده الثنائية. هذه الهوامش تصنف بواسطة نوع من ميكانيكية غرفة المقاصة. ولكن ليس هناك ما يمنع عقد مفرد Single Contract من أن يكون قد عمل والتسليم المادي للسلعة من أن يكون قد فرض. إنه قد يكون أن المنتج، أو أحد التجار الذي اشترى السلعة منه سيقرر أن يبيعها في السوق الآجلة للتسليم في وقت ما في المستقبل بدلاً منه في السوق الحاضرة. إنه قد يكون أن أحد المجهزين أو المصنعين، أو تاجر يورد لهم، سيقرر أن يشتري إمدادات في السوق الآجلة للتسليم في وقت ما في المستقبل، بدلاً من أن ينتظر ويشتري في السوق الحاضرة. فقابلية فرض التسليم الفعلي للسعة بالقوة Enforceability لكافة العقود الآجلة هكذا تبقى الأسعار في السوقين متمشية مع بعضها البعض. إنها أيضاً تضمن أن تغيرات الأسعار في السوق الآجلة ستعكس بواسطة تغيرات في السعر الحاضر، في حين أنه إذا كانت الأسعار تتباعد فإنها سرعان ما تعود إلى التمشي مع بعضها البعض.

كما أوضحنا عاليه، الأسواق الآجلة المنظمة قد طورت - حيث استوفيت الشروط الضرورية - مبدئياً من أجل تسهيل نشاطات عمل الأسعار للمضاربين التجار، وتمكينهم من تصحيح انحرافات السعر في أي من الاتجاهين عما يعتقدون أنه السعر الواجب أن يكون وذلك بأقصى قدر ممكن من السهولة والسرعة. هذا قد يطلق عليه الوظيفة الموجهة أو المنظمة للمضاربة، وظيفة توجيه أو تنظيم السعر إلى المستوى الصحيح، ليس فقط في السوق الآجلة، وإنما أيضاً في السوق الحاضرة، كما أوضحنا في الفقرة السابقة. ومن ثم أيضاً في جميع الأسواق وبالنسبة لجميع المعاملات في تلك السلعة على مدى

العالم، لأن جميع الأسعار تكون قد نسقت Co - ordinated، كما أوضحنا في بداية هذا الفصل.

وحتى هذا ليس هو كل القصة، لأنه حالما تنشأ سوق آجلة من سوق حاضرة هامة، تصبح فئة أخرى من المعاملات ممكنة. هذه هي المعاملات التي تستهدف تنظيم السعر بتقديم ربح للمضارب إذا كان رأيه أكثر صحة من رأي زملائه المضاربين ولكن تجنب الخسارة بواسطة التجار والمجهزين والمصنعين عن طريق انخفاض في السعر في الوقت الذي يحتفظون فيه بمخزون مادي من السلعة. هذا يمكنهم أن يفعلوه عن طريق نقل مخاطر مثل هذه الخسارة إلى المضاربين المحترفين الذين يكونوا مستعدين لقبول المخاطر لأنهم يعتقدون أنهم إنما يمتلكون مهارة متخصصة أكبر في التنبوء بمسلك الأسعار في المستقبل. وهكذا سيكونوا قادرين على عمل ربح كوكلاء تأمين للتاجر. هذا يعرف «بالتغطية» Hedging. وبالرغم من أنها تبدو عملاً غامضاً، وبالرغم من أن تفاصيل الطرق المختلفة للتغطية تختلف بشدة، إلا أن المبادىء الأساسية بسيطة نسبياً، على وجه التحديد إجراء معاملة مساوية ولكن عكسية في السوق الآجلة بالنسبة لكل عملية تجارية أصيلة.

افترض أن تاجراً قام بالشراء من بلد منتج بعيد، ويرغب في تأمين نفسه ضد الخسارة عن طريق انخفاض في السعر أثناء الشهرين أو الثلاثة أشهر التي ستنقضي قبل أن تصل السلعة إلى سوقه ويمكن أن تباع. حالما يشتري التاجر السلعة، فإنه يقوم ببيع عقد آجل للتسليم بعد ثلاثة أو أربعة أشهر في المستقبل. وعندما يقوم مؤخراً ببيع السلعة، فإنه يشتري عقد آجل لنفس شهر التسليم كعقد بيعه الآجل السابق. وهكذا يكون قد قام بإجراء زوجين متساويين ولكن عكسيين من العمليات، زوج في الأسواق الحاضرة. شراؤه وبيعه للسلعة الفعلية، وزوج مساوٍ ولكن عكسي في السوق الآجلة. وعلى شرط أن الأسعار في السوقين تتحرك تحركاً متماثلاً، كما يجب أن تفعل بوجه عام، عندئذ إذا انخفضت، فإنه سوف يخسر عن معاملاته الحاضرة ولكنه سيكسب نفس المبلغ

عن معاملاته في السوق الآجلة. ويحدث العكس إذا كانت الأسعار قد ارتفعت. إنه يكون قد حقق غرضه للتأمين ضد انخفاض في السعر عن معاملاته التجارية الفعلية، مع كون العلاوة هي أنه يتنازل عن فرصة الحصول على ربح إذا ارتفعت الأسعار. في الواقع إنه يسلم فرصته إلى المضارب المحترف الذي اشترى عقد بيعه في السوق الآجلة، ومن ثم حول إليه مخاطر الخسارة. والمضارب يعتقد بالطبع أنه على مدى عملياته ككل سيحقق ربحاً، ولكنه قد يكون مخطئاً في أية معاملة مفردة، وبالتالي قد يخسر عن هذه. وهكذا عن طريق جعل مثل هذه العمليات للتغطية ممكنة، فإن السوق الآجلة تنجز وظيفة «تحمل المخاطر» فضلاً عن وظيفة «تنظيم الأسعار».

# (رابعًا)
## تقلبات أسعار المنتجات الأولية

تتشابه كل السلع الأولية في ناحية واحدة مهمة وهي أن أسعارها السوقية تتقلب بشدة، ليس فقط في الأجل القصير (بضعة أسابيع أو شهور، أو قل خلال سنة)، ولكن أيضاً في الأجل الطويل (عدة سنوات). ففي أي من الحالتين، عندما يظهر الطلب ميلاً لتجاوز العرض، فإن الأسعار ترتفع إلى مستويات تبدو غير متناسبة كلية مع قصور العرض. ويحدث العكس إذا ما فاق العرض الطلب.

ويمكن أن نجد العديد من الأمثلة عن كل من التقلبات القصيرة الأجل وطويلة الأجل في السنوات الحديثة، ولكن يكفي لأغراضنا هنا أن نقدم بعض النماذج.

**فالسكر** ولو إنه تأثر بالأزمة الكوبية، إلا أن سجله الحديث يستحق الاعتبار. ففي مايو ١٩٦١، كان سعر نيويورك ٣,٢ سنت للرطل، وفي يناير ١٩٦٢ ٢,٠ سنت، في ديسمبر ١٩٦٢ ٤,٥ سنت، في مايو ١٩٦٣ ١٢,٠ سنت، في أغسطس ١٩٦٣ ٦,٠ سنت، في نوفمبر ١٩٦٣ ١٢,٠ سنت، في مايو ١٩٦٤ ٧,٠ سنت، وفي أكتوبر ١٩٦٤ ٣,٦ سنت.

**والكاكاو** كان سعره تحت ٢١,٠ سنت للرطل في سبتمبر ١٩٦١، وفوق ٢٦ سنت في ديسمبر ١٩٦١، ٢٠ سنتاً في فبراير ١٩٦٢ وقد كانت هناك تقلبات مماثلة أكبر قليلاً، وإن كانت أبطأ فيما بين سبتمبر ١٩٦٢ وأبريل ١٩٦٤.

والبن البرازيلي، كان سعره حوالي ٣٤ سنتاً للرطل في أغسطس ١٩٦٣، وبعد ذلك بثمانية شهور أصبح ٤٧,٥ سنتاً.

أما أسعار المعادن غير الفلزية فقد كانت أكثر تقلباً. ففي مارس سنة ١٩٥٦ كان سعر النحاس عند قمة ٤٣٧ جنيهاً استرلينياً للطن، وفي يونيو ١٩٥٦ كان ٣٦٤ جنيهاً، وفي فبراير ١٩٥٨، ١٦٠,٠ جنيهاً، وقد تضاعف السعر فيما بين يناير وأكتوبر ١٩٦٤. وتوجد أمثلة مماثلة بالنسبة للرصاص والزنك.

وباختصار التقلبات السعرية العنيفة قد ميزت دائماً معظم السلع الأولية، والتناقض مع أسعار السلع المصنوعة يمكن ملاحظته بسهولة. ما الذي يسبب إذن مثل هذه التقلبات العنيفة في أسعار السلع الأولية في كل من الأجل القصير والأجل الطويل؟[1].

التقلبات قصيرة الأجل:

من المعروف أن سعر التوازن لأية سلعة قد يتغير إما عن طريق تغيرات في الطلب أو عن طريق تغيرات في العرض، أو في الاثنين معاً. الآن، الطلب قد يتغير بسرعة في حالة بعض المواد الخام، نظراً للتغيرات في مستوى النشاط الاقتصادي العام في أحد أو كل الأسواق الرئيسية، ولكن الطلب على المواد الغذائية يميل عادة لأن يكون مستقراً على مدى فترات قصيرة، والتغيرات عن الاتجاه السائد عادة ما تكون بطيئة الحدوث. ومع ذلك، بالنسبة للسلع الأولية، من الشائع أن يتغير سعر التوازن نتيجة لتغيرات العرض. فكلنا يعلم أن المحاصيل الزراعية يمكن أن تتأثر بشدة بالطقس، وبالرغم من أن الغلة دون المتوسط في بعض البلاد المنتجة قد توازن بغلة

---

(١) انظر في ذلك:

Rowe, op. cit., pp. 66 - 75; United Nations, Instability in Export Markets of Underdeveloped Countries. New York. 1952. p. 40 ff; Macbean. A.I., Export Instability and Economic Development. London. 1966. chps. 1 and 2.

دون المتوسط في بعض البلاد الأخرى، فإن الإنتاج العالمي لكثير من المنتجات الزراعية، ومحاصيل الأشجار فضلاً عن المحاصيل السنوية، يتقلب بشدة من سنة إلى سنة. أما الإنتاج المعدني، فبالرغم من أنه لا يتأثر كثيراً بالطقس، إلا أنه قد يتأثر بالعوامل الجيولوجية وغيرها من العوامل الطبيعية التي تخرج عن سيطرة المنتج، كما يتأثر بالاضرابات العمالية وبالأعطال الفنية الأخرى. فمع كل السلع الأولية تقريباً، يتغير العرض باستمرار، وهكذا غالباً الطلب. فالفائض والعجز يحدث باستمرار، والتوازن يكون نادراً وقلما يدوم طويلاً.

إن الطلب الاستهلاكي النهائي على معظم المواد الغذائية يميل بدون شك لأن يكون غير مرن على مدى فترات قصيرة. فالمستهلكون في العادة يغيرون عاداتهم في المأكل والمشرب بشكل بطيء، وإذا أصبحت المواد الغذائية أغلى ثمناً، فإنهم سوف يقتصدون في استهلاك الأشياء الأخرى، حتى يصبح هذا أمر ثقيل جداً. والصناع، كمستهلكين للمواد الخام، لا يقللون في العادة طلبهم بشكل محسوس في مواجهة ارتفاع الأسعار، ما لم تكن المادة الخام المعينة تشكل مثل هذه النسبة الكبيرة من تكاليف إنتاجهم بحيث يتعين عليهم أن يرفعوا سعر منتجهم النهائي. أيضاً من غير المحتمل أن يزيدوا طلبهم إذ كانت الأسعار آخذة في الانخفاض، على الأقل حتى ينخفض سعر المادة الخام المعينة بدرجة كافية لتمكينهم من خفض سعر منتجهم النهائي، حتى يأملوا في مبيعات أكثر. وهكذا، في الفترة القصيرة، الطلب على معظم المنتجات الأولية غير مرن بدرجة كبيرة. وبناء عليه، فإن أسعارها ستنخفض بشدة إذا كان العرض أكبر من الطلب ولو بقدر طفيف، كما ترتفع بشدة أذا هو كان أصغر من الطلب ولو بقدر طفيف. هذه النتيجة الأخيرة هي الأكثر احتمالاً بسبب قلة مرونة العرض في الأجل القصير.

فبالنسبة للمحاصيل السنوية، لا يستطيع المنتجون أن يغيروا مساحتهم المزروعة إلا عند الإعداد لزراعة المحصول التالي. فما لم يكونوا مقتنعين بأن مستوى السعر الأعلى أو الأدنى سوف يستمر على الأقل حتى يسوق ذلك

المحصول، فإنهم لن يجروا تغييراً كبيراً ببساطة بسبب السعر. وبالنسبة لبعض محاصيل الأشجار، تغير بسيط في العرض الجاري يمكن إثارته بسرعة عن طريق تغير في السعر. فأشجار المطاط يمكن أن تشرط بحدة أكثر أو أقل، وجماع منتج أشجار النخيل يمكن أن يكثف أو يراخي. ومع ذلك فهناك حدود لمثل هذه التغيرات لبرنامج الإنتاج العادي.

أما التعدين فإنه يكون تحت سيطرة المنتج بشكل أكبر. فعن طريق العمل وقت إضافي أو وقت قصير، وعن طريق التركيز على المناجم الأغنى أو الأفقر بالمعدن، يمكن عادة ضمان استجابة كبيرة لتغيرات الأسعار حتى في شهور قليلة. ومع ذلك، فبوجه عام، عرض معظم السلع الأولية غير مرن على مدى فترات قصيرة. وهكذا فالمدخل الأول للإجابة على السؤال «لماذا تتقلب أسعار المنتجات الأولية بشدة في الفترة القصيرة؟» هو أن الأسباب الرئيسية هي التغيرات المستمرة في العرض الجاري، متحدة مع قلة مرونة الطلب وعدم مرونة العرض، بالرغم من أنه قد يضاف إلى هذه العوامل، خصوصاً فيما يتعلق بالمواد الخام، التغيرات في الطلب نفسه.

هذا المدخل الأول للإجابة يجب أن يهذب بتحليل آخر. ففيما سبق، أخذنا الطلب على أنه طلب المستهلكين النهائيين (أو الجمهور) للمواد الغذائية، وطلب الصناع للمواد الخام، ولكن بالنسبة للسلع الأولية يلعب التجار المستوردون عادة دوراً هاماً في عملية التسويق، كما بين الفصل السابق، وأنهم التجار غالباً هم الذين يحددون الأسعار فعلاً في الأسواق الكبيرة. فالتجار المستوردون للمنتجات الأولية يرسون بالتأكيد عملياتهم على حاجات الاستهلاك الجاري، ولكن مع تغييرات تنشأ من تقديرهم بالنسبة للكيفية التي سيتغير بها السعر، ومن مدى شدة رغبتهم الناتجة عن ذلك في زيادة أو إنقاص مخزونهم. وهكذا فإن طلب السوق يكون قد بسط فوق الطلب النهائي على الاستهلاك الجاري، وإنه طلب السوق هو ما يؤثر مباشرة على السعر. فإذا عدل التجار المستوردون مخزونهم نحو ما يعتبرونه مستوى ملائماً، ولا يتوقعون بثقة أي تغير في العرض أو الطلب أو لذلك في السعر،

فإن طلب السوق والطلب النهائي سيتطابقان. ولكن إذا اعتقد التجار المستوردون أن السعر سيرتفع فإنهم قد يقررون زيادة مخزونهم، وعندئذ سيكون طلب السوق أكبر من الطلب النهائي، والعكس بالعكس إذا هم اعتقدوا أن السعر سينخفض ويقرروا تخفيض مخزونهم. وعلاوة على ذلك، التجار المستوردون ليسوا هم الوحيدون الذين يحوزون مخزوناً. فالمصنعين والمجهزين، خصوصاً المنشآت الكبيرة، غالباً ما يكونون رأياً عن تغيرات الأسعار، ويغيرون مخزونهم من المواد الغذائية الخام أو المواد الخام، ومن ثم يساعدون على تحديد طلب السوق.

وطلب السوق قد لا يختلف فقط عن الطلب النهائي، وإنما مرونة طلب السوق قد تختلف عن مرونة الطلب النهائي. فإذا كانت الأسعار آخذة في الانخفاض، ويتوقع أن تنخفض أكثر، فإن طلب السوق قد يقل لبعض الوقت عن الطلب النهائي، ولا بد أن ينخفض السعر بقدر كبير قبل أن يبعث على زيادة محسوسة في الكمية المطلوبة. ومن ناحية أخرى، إذا كانت الأسعار آخذة في الارتفاع ويتوقع أن ترتفع أكثر فإنه لا بد أن يرتفع السعر بدرجة كبيرة قبل أن يسبب أي انكماش محسوس في الكمية المطلوبة. وهكذا في كلا الموقفين، طلب السوق يصبح غير مرن للغاية. ففي الموقف الأول - الأسعار الآخذة في الانخفاض يتوقع أن تستمر - والمشترين قد يختفون تقريباً لبعض الوقت، بينما في الموقف الأخير الكل يريد أن يشتري أقصى ما يستطيع. وفي حالات كثيرة من الموقف الأخير، الطلب سيزيد فعلاً لبعض الوقت مع كل ارتفاع في السعر، حيث يصبح المشترون شغوفين أكثر فأكثر لتغطية احتياجاتهم قبل أن يرتفع السعر حتى أكثر: وبعبارة أخرى، لفترة قصيرة منحنى الطلب ينتقل بأكمله إلى اليمين. هذا قد يحدث عندما يحدث ما يسمى عادة «زحف السوق» Market Scramble. وهكذا فطلب السوق بدلاً من أن يتغير عكسياً مع السعر كما هو معتاد، قد يتغير طردياً مع السعر - أي أن انخفاض في السعر سيقود إلى انخفاض في طلب السوق، طالما أن السعر يتوقع أن يستمر في الانخفاض، بينما ارتفاع في السعر سيقود إلى

ارتفاع في الطلب، حتى يتم الوصول إلى النقطة حيث لا ينتظر حدوث أي ارتفاع آخر في السعر. فالشراء الكبير الذي حدث أثناء التحرك الصعودي للأسعار هو سبب إضافي لماذا يكون رد الفعل اللاحق، عندما يعود السعر للانخفاض من القمة التي بلغها، عرضة لأن يكون عنيفاً. فالمشترون سيكونوا قد غطوا احتياجاتهم، غالباً لشهور قادمة، أثناء فترة ارتفاع الأسعار. وحتى الأسعار المنخفضة نسبياً لن تستميلهم للشراء حتى يأتي الوقت عندما يكون عليهم أن يبدأوا إعادة التخزين مرة أخرى، وحتى عندئذ سيشترون فقط بمقادير ضئيلة حتى يتأكدوا من أن الأسعار لن تنخفض أكثر. وهكذا فإن شذوذ طلب السوق من المحتمل أن يزيد من حدة تقلبات السعر الناشئة من تغيرات في الطلب النهائي على الاستهلاك المادي، أو تغيرات في العرض الجاري.

ونفس النوع من الاعتبارات يؤثر على الامدادات إلى السوق بالمقارنة بالإنتاج الجاري. فإذا كان التجار المصدرين واثقين من أن السعر سيرتفع، فإنهم قد يقررون تخفيض عروضهم للبيع وأن يحتفظوا بمخزون أكبر، وهكذا سينخفض عرض السوق تحت المعدل المناسب للإنتاج الجاري. وإذا هم اعتقدوا أن السعر سينخفض، فإنهم قد يدفعون بعضاً من مخزونهم إلى السوق قبل أن ينخفض السعر كثيراً جداً، ومن ثم يزيدون من انخفاض الأسعار تماماً كما أن رد فعلهم لارتفاع السعر يزيد من حدة الارتفاع. لذلك فإن عرض السوق قد يتقلب أكثر منَ الإنتاج الجاري كنتيجة لعمليات المضاربة للتاجر المصدر. أساساً بالطبع، الإنتاج الجاري يحدد العرض، تماماً كما أن الطلب النهائي على الاستهلاك يحدد أساساً الطلب، ولكن حيث أن طلب السوق يمكن أن يعدل الطلب النهائي، فهكذا عرض السوق يمكن أن يعدل الإنتاج الجاري. فطلب السوق وعرض السوق يميلا لأن يزيداً تقلبات الأسعار، وغالباً ما يفعلا هذا بدرجة كبيرة جداً.

وقد يعترض بأن هذا الكلام عن دور التاجر في تحديد الأسعار يناقض المبدأ السائد بأن المخزون يلطف من حدة التغيرات في الطلب والعرض،

ومن ثم يخفض التقلبات في الأسعار. فعادة ما يجادل بأنه إذا ارتفع السعر، فإن التاجر سيبيع أي مخزون يحتفظ به فوق الحد الأدنى اللازم لسير عمله، لأن مثل هذا البيع يعود عليه الآن بربح، وإذا انخفض السعر، فإنه سيشتري ويزيد مخزونه، لأنه يشتري أرخص، ويعتقد أنه في الوقت المناسب سيكون قادراً على تحقيق ربح حتى إذا كان السعر يعود فقط إلى مستوى التوازن العادي. هذا منطقي بدرجة كافية إذا كان التاجر يعتقد أن تغير السعر صغير ووقتي. إن التجار المستوردين يقومون بالتأكيد بالسحب من مخزونهم لمقابلة طلبات أكبر قليلاً، خصوصاً إذا كان سعر السوق قد ارتفع نوعاً ما وأنهم يستطيعون أن يحصلوا على سعر أعلى من عملائهم. وفي حالة انخفاض الأسعار، قد يقررون أن يزيدوا مخزونهم إذا كانوا يعتقدون أن انخفاض السعر مؤقت فقط. وبالمثل، التجار المصدرين قد يقرروا أن يزيدوا مخزونهم إذا هم اعتقدوا أن انخفاض السعر وقتي فقط، أو أن يخفضوا مخزونهم إذا هم اعتقدوا أن ارتفاع السعر وقتي فقط. لذلك، فإنه من المعقول القول بأن المخزون يخفف من حدة التغيرات الوقتية الصغيرة في الطلب والعرض، ومن ثم يخفض تقلبات الأسعار. ولكن هل سيقوم التاجر ببيع المخزون إذا كان واثقاً من أن السعر سيرتفع أكثر ومن ثم يعطيه أرباح أعلى؟ أو هل يقوم التاجر بزيادة مخزونه إذا كان واثقاً من أن السعر سينخفض أكثر؟ من الواضح أنه سيتريث في بيع مخزونه حتى يتأكد أن ارتفاع السعر قد وصل إلى حدة الأقصى. ومن الواضح أنه سيتريث ليشتري حتى يتأكد أن انخفاض السعر قد وصل إلى أدنى حد له. بالتصرف بهذه الطريقة، فإنه سيعظم أرباحه. بافتراض أن تنبؤاته صحيحة. وعندما يبيع مخزون عند أو بالقرب من قمة ارتفاع السعر، فإنه يمنع أي ارتفاع آخر، وفي هذا المعنى يكون لمخزونه أثر تلطيفي. ولتصرفه أثراً مماثلاً عندما يبدأ في الشراء عند أو بالقرب من قاع انخفاض السعر. ومع ذلك ففي أثناء فترة الانتظار، مخزونه لا يتغير ولا أثر له على الإطلاق، والمبدأ الشائع بأن المخزون يخفض تقلبات الأسعار يجب أن يعدل. ولكن حتى هذا هو على أساس افتراض أن

المخزون لم يتغير، وقد جودل عاليه بأنه إذا كان حائزي المخزون واثقين من أن السعر سيستمر في الارتفاع أكثر بقدر محسوس، فإنهم قد يزيدون مخزونهم، إما لحماية إمداداتهم قبل أن يرتفع السعر ارتفاعاً كبيراً، أو لتحقيق أرباح أكبر عن حجم أكبر من العمل، والعكس بالعكس في حالة انخفاض الأسعار إذا كانوا واثقين فيما يتعلق بإمداداتهم ويقتنعون بالربح الذي تحقق بالفعل عن مخزونهم.

وحتى إذا كان المبدأ الشائع صحيحاً بالنسبة للتغيرات الوقتية في الطلب والعرض، فإنه ليس صحيحاً بالنسبة للتغيرات الأكبر والأكثر دواماً التي تعطي مجالاً لنشاط المضاربة بواسطة حائزي المخزون Stockholders. مثل هذه المضاربة تميل لأن تزيد حدة تقلبات الأسعار، حتى إذا كانت توقفها مبكراً عما كان سيحدث لو كان الحال خلاف ذلك. وهكذا فارتفاع في السعر، راجع إلى عجز في المحصول، من المحتمل أن يكون أشد حدة كنتيجة لنشاط المضاربة بواسطة حائزي المخزون. وبالمثل مع انخفاض في السعر، لأن المضاربين سيشترون عندما يعتقدون أن السعر قد انخفض إلى حدود بعيدة. في هذا المعنى، المبدأ الشائع لا يزال له عنصر من الحقيقة، ولكنه لا يغير من حقيقة أن طلب السوق وعرض السوق غالباً ما يزيدا من تقلبات الأسعار الناشئة من تغير الطلب النهائي والإنتاج الجاري.

ومع ذلك، لإنهاء هذا العرض، يجب لفت النظر إلى تكاليف حيازة المخزون المادي للسلعة عندما لا يمكن إنجاز المضاربة بعمل عقود آجلة، في سلعة لم تطور بالنسبة لها أسواق آجلة منظمة، أو حيث تكون مثل هذه العقود لا تقابل احتياجات التاجر المضارب. وتتكون تكاليف حيازة المخزون من تكلفة التخزين المادي، التي تختلف باختلاف السلعة ولكن لا يحتمل أن تقل عن ٥٪، وتكاليف تمويل العمليات، التي بالنسبة لها سيحتاج التاجر إلى ١٠٪ على الأقل، وأكثر إذا هو اعتبر أن هناك أية مخاطرة كبيرة متضمنة. وهكذا، التكاليف الكلية قد تكون في حدود ٢٠٪ أو [illegible] ولذلك فإن

التاجر يجب أن يكون واثقاً من أنه سيكون قادراً على أن يبيع خلال السنة بسعر أعلى من سعر شراؤه. افترض أن هناك محصول وفير، ومع كون الطلب غير مرن بدرجة كبيرة، فإن السعر سينخفض بشدة، ولن يكون هناك أي عائق لانخفاضه حتى يحفز التجار المضاربون لشراء الفائض على أمل حيازته حتى يحدث عجز في المحصول. هذا قد يكون في الفصل القادم ولكن قد لا يكون بالنسبة لفصلين أو حتى أكثر. تحت مثل هذه الظروف من الواضح أن سعر المحصول الوفير سينخفض إلى حدود بعيدة، طالما أنه في سنة عجز المحصول لن يرتفع السعر كثيراً فوق المستوى العادي لأن التجار سيقومون بسد النقص في المحصول عن طريق بيع فائض المحصول الوفير الذي يحوزونه. هذا هو بالأحرى مثال متطرف لحيازة المخزون، ولكنه يؤكد حدوده كعائق لتقلبات سعرية كبيرة تحت ظروف معينة. تحت ظروف أخرى حيازة المخزون قد تزيد بالفعل - كما رأينا - من تقلبات الأسعار بدلاً من أن تعوقها.

**التقلبات طويلة الأجل:**

التقلبات طويلة الأجل تنشأ أساساً من تغيرات في الطلب النهائي على الاستهلاك وفي الإنتاج الجاري، هذا في الوقت الذي رأينا فيه الدور الكبير الذي يلعبه طلب السوق وعرض السوق في إحداث التقلبات قصيرة الأجل.

في الفترة الطويلة، الطلب النهائي عادة ما يستمر في كونه غير مرن بالنسبة للتغيرات في الأسعار، كما هو الحال في الفترة القصيرة، ولكن إذا كان هناك تغير حقيقي كبير ومستمر في الأسعار، فإن الطلب قد يتغير أيضاً بصورة جوهرية وغالباً بشكل فجائي. فمنحنى الطلب الجديد قد يكون أكثر مرونة من القديم. وعلاوة على ذلك الطلب الجديد قد لا يستجيب لعودة الأسعار إلى مستواها السابق (القديم). فعلى سبيل المثال، عندما ارتفعت أسعار البن ارتفاعاً كبيراً في سنة ١٩٥٤، انخفض الاستهلاك في الولايات المتحدة - أكبر سوق - بحوالي ٢٪، وذلك لأن الأفراد أصبحوا يستخدمون

رطل البن في صنع ٦٠ فنجان من القهوة بدلاً من ٤٠ فنجاناً فقط. وقد تعود المستهلكون على هذا الوضع، بحيث أنه عندما عاد السعر إلى الانخفاض بعد ذلك فإن الطلب لم يتأثر كثيراً. هذا النوع من السلوك من المحتمل جداً أن يؤثر على السلع التي يكون لها بدائل قريبة. فإذا ارتفع سعر المطاط الطبيعي فوق مستوى معين، فإن المصنعين سيسارعون بإحلال المطاط الصناعي محل المطاط الطبيعي. وعندما كان القصدير نادراً أثناء الحرب العالمية الثانية، فإن استخدام المعادن البديلة قد زاد زيادة كبيرة، وبعد الحرب لم ينتعش الطلب على القصدير ويعود إلى مستواه قبل الحرب حتى عندما أصبح السعر أرخص لعدة سنوات. إن منتجي المعادن الأخرى يدركون الآن جيداً أن الارتفاع الدائم في الأسعار قد يتمخض عن انخفاض في الاستهلاك.

وبالمثل، في حالة وجود فترة تتسم بانخفاض الأسعار لفترة طويلة، فإنه من المؤكد أن تقود إلى زيادة دائمة في الطلب. ومن أمثلة ذلك السيزال، لأن سعره المنخفض أثناء معظم فترة ما بين الحربين، وفي الجزء الأخير من الخمسينات كان بدون شك ذا فائد كبيرة في المنافسة مع الألياف الأخرى كمادة أولية لصناعة الحبال والدوبارة. وعلاوة على ذلك، فبوجه عام - من الواضح أن السعر المنخفض ذا فائدة عظيمة حيث إنه يقلل من الحافز على إنتاج بدائل صناعية أو بدائل أخرى.

وإذا كان سبب الارتفاع الدائم في السعر هو نقص مؤقت في العرض، وينتج انخفاض في الطلب، عندئذ عندما يعود العرض إلى مستواه العادي، فإنه سيكون هناك فائض، وسينخفض السعر بشدة. وبالمثل، إذا كان السبب في ارتفاع السعر يرجع إلى زيادة في الطلب، فإن ارتفاعاً كبيراً ومستمراً في السعر قد يحد من الطلب، الذي قد ينخفض عندئذ حتى إلى مستوى أدنى منه قبل الزيادة. والنتائج ستكون هي نفسها. هذا النمط من الأحداث قد يحدث بالعكس في حالة حدوث انخفاض مستمر في السعر. وهكذا

فالتغيرات في الطلب قد تحدث في الفترة الطويلة كنتيجة لتغيرات كبيرة ومستمرة في السعر. ومرونة الطلب قد تتغير أيضاً، وإذا حدث هذا، فإن النتائج ستثير في الغالب تقلبات كبيرة في السعر.

ويلاحظ مع ذلك أن أثر التغيرات في الأسعار على العرض تكون عادة أكثر أهمية من الآثار على الطلب: فعرض المحاصيل السنوية، مثل الطلب، يميل لأن يكون غير مرن بالنسبة للتغيرات الصغيرة في السعر، ولكن تغيراً كبيراً ومستمراً في السعر قد يقود إلى تغيرات كبيرة في الطاقة الإنتاجية. أي أن العرض يصبح أكثر مرونة بالنسبة للتغيرات الكبيرة والمستمرة في السعر. غالبا التغير في الطاقة يكون كبيراً، وخصوصاً إذا كان المنتجين صغيرين وعديدين وكل واحد منهم يتصرف على حدة، بدون معرفة عما يفعله الآخرون. والنتيجة قد تكون زيادة كبيرة جداً في العرض أو ربما انخفاض كبير جداً، وهكذا مرة أخرى تحدث تقلبات كبيرة في الأسعار.

ومن ناحية أخرى، مع بعض محاصيل الأشجار، مثل البن، والشاي، والمطاط، والسيزال، وجوز الهند ومنتجات أشجار النخيل الأخرى، أي تغير في الطاقة الإنتاجية من المحتمل فقط أن يحدث استجابة لتغيرات كبيرة ومستمرة في الأسعار. «ففترة التفريخ» Gestation Period والحياة المنتجة للأشجار كلاهما طويل، والأثر على العرض الجاري سيكون بطيئاً جداً نظراً لفترة التفريخ التي تمتد عدة سنوات. مرة أخرى، عندما يثير ارتفاع كبير في الأسعار زيادة في الطاقة الإنتاجية، فإن الزيادة تكون عرضة لأن تكون كبيرة جداً، وعندما يتغلب يأس المنتجين أخيراً على الإحجام الطبيعي عن تدمير الأشجار، فإن النتيجة قد تكون تخريباً زائداً عن الحد.

وبالنسبة للمعادن، استغلال حتى الاحتياطيات المؤكدة يحتمل أن يكون عملاً بطيئاً نسبياً، فإذا كان اكتشاف مصادر جديدة ضروري، فإن هذا سيحدث فقط عن طريق أسعار مرتفعة جداً، لأن التكاليف والمخاطرة عادة ما تكون كبيرة. فأي زيادة في الطاقة الإنتاجية ستأخذ وقتاً طويلاً لتتحقق. هذا

الموقف الأخير يبدو أنه حقيقي بالنسبة لصناعة القصدير أثناء السنوات القليلة الأخيرة. ولكن بوجه عام، الشركات الكبيرة التي تعتبر نمطية بالنسبة للمعادن غير الفلزية الأخرى والبترول عادة ما يكون لديها احتياطيات مؤكد كبيرة. وحتى بالرغم من تلك، فإنها لن تستغلها ما لم تكن واثقة من أن السعر المرتفع سيداوم لفترة طويلة بدرجة كافية لجعل الاستثمار الجديد أمراً يستأهل العناء. وبالعكس، ستحجم عن غلق مناجم أو آبار بترول حتى الوقت الذي يصبح فيه أنه ليس هناك أي أمل لأن يترك السعر هامشاً فوق التكاليف المتغيرة، وهذه عادة ما تكون فقط نسبة صغيرة من التكاليف الكلية.

لذلك فإن عرض الكثير من السلع الأولية عادة ما يكون غير مرن جداً في الأجل الطويل، وذلك لأن حدوث تغيرات كبيرة في الطاقة الإنتاجية يحتاج إلى حدوث تغيرات كبيرة ومستمرة في الأسعار. التغيرات الصغير في الأسعار لا يكون لها أي أثر على زيادة أو إنقاص الطاقة الإنتاجية، هذا حقيقي حتى بالنسبة للمحاصيل السنوية، لأنه بالرغم من أن زيادة أو إنقاص المساحة لمثل هذه المحاصيل ليس صعباً من وجهة نظر مادية، فإن الفلاح يجب أن يغير برنامج محصوله، في حالة النقص يجب أن يجد استعمال بديل للأرض. إن الفلاحين في معظم البلاد يبدون محافظين في مثل هذه الأمور. إنه حقيقي أيضاً أن الدورات الزراعية قد تتأثر عكسياً بواسطة هذه التغيرات. وعندما تحدث تغيرات في الطاقة الإنتاجية فإنها تميل في الغالب لأن تكون زائدة عن الحد. وهذا قد يثير من جانب العرض تذبذب السعر، تماماً كما أن التذبذب قد يثار من جانب الطلب. والنتيجة العامة الموحدة هي أنه في الفترة الطويلة، أسعار كثير، إن لم يكن معظم السلع الأولية تتقلب باستمرار وعلى مدى واسع، أحياناً بخفة نسبياً، ولكن في الغالب بعنف نسبياً.

خلاصة هذا التحليل لسلوك أسعار السلع الأو[illegible]ل القصـ[illegible]
والطويل هي أنه بالنسبة لمعظم السلع الأولية، توازن الـ[illegible] معر[illegible]

باستمرار للاضطراب لسبب أو لآخر، وهناك عدة عوامل مختلفة، في كلا جانبي العرض والطلب، تميل لأن تسبب ردود فعل عنيفة وتقلبات كبيرة في الأسعار في كل من الفترة القصيرة والطويلة. وعليه فيكفي حدوث فائض أو عجز طفيف طارىء لأن يسبب تغيرات عنيفة في الأسعار. وبالمثل، إذا استدعى الأمر إحداث تغيير في الطاقة الإنتاجية، فإن هذا سيتم فقط عن طريق تغيرات كبيرة ومستمرة في الأسعار. وعلاوة على ذلك، التقلبات قصيرة الأجل تبسط باستمرار فوق مثل هذه الاتجاهات طويلة الأمد، وهذه غالباً ما تخفي الموقف طويل الأجل الحقيقي. وعندما يتم التحقق مؤخراً من الموقف، فإن تغيرات الأسعار تكون أكبر بكثير مما كان يمكن أن تفعل لو أن الحال كان خلاف ذلك، مع النتيجة بأن الطاقة الإنتاجية تكون قد زيدت أو انقصت بدرجة كبيرة. وتبعاً لذلك تحدث تقلبات كبيرة في الأسعار.

والتغيرات الكبيرة والمتكررة في الأسعار تخلق مشاكل اقتصادية خطيرة بالنسبة لمنتجي السلع الأولية. وبالنسبة للاقتصاد القومي للبلاد التي تعتمد على صادرات السلع الأولية، وأحياناً أيضاً بالنسبة للبلاد المستهلكة. لذلك فإن مشكلة تثبيت أسعار السلع الأولية هي في الحقيقة إحدى الأهداف الرئيسية للسياسة الاقتصادية الدولية.

## (خامسًا)
## الاتفاقات الدولية للمنتجات الأولية

أثبتت التجربة أن حدوث عدم توازن ما بين العرض والطلب في أسواق السلع الأولية قد يؤدي إلى تقلبات كبيرة في الأسعار. وهذا ينطبق بصفة خاصة على السلع الزراعية، التي يتأثر إنتاجها بتغير الظروف الجوية ولا يمكن أن يواءم حالاً للتغيرات في الطلب. وبطبيعة الحال، هذه التقلبات في الأسعار تكون ضارة إما بالنسبة للمنتجين أو بالنسبة للمستهلكين. لذلك فقد بذلت الجهود لتحقيق قدر أكبر من الاستقرار في أسواق المنتجات الأولية.

ومن الملاحظ أن الجهود التي بذلت لتحقيق استقرار أسعار السلع الأولية قد اتخذت حتى االآن ثلاثة أشكال رئيسية: اتفاق التعاقد متعدد الأطراف، اتفاق الحصص، واتفاق المخزون الوقائي. فالمعاملات تنفذ على أساس أسعار السوق الدولية. وعندما يصل السعر أو (يقترب من) حد أدنى أو حد أقصى معين، فإنه تتخذ الجهود لضمان بقاء الأسعار داخل هذين الحدين. ولكل وسيلة من الوسائل الثلاثة طريقتها الخاصة لعمل ذلك:

١ - في نظام التعاقد متعدد الأطراف، يتعهد المستهلكون والمنتجون بأن يشتروا أو يبيعوا كميات معينة بالسعر الأدنى وبالسعر الأقصى على التوالي (اتفاقيات القمح لسنة ١٩٤٩، ١٩٥٣، ١٩٥٦)، أو بسعر في نطاق مدى الأسعار (ولكن ليس بالحد الأقصى) وبالسعر الأقصى على التوالي (اتفاقية ١٩٥٩ والاتفاقات التالية).

٢ - وفي نظام الحصص، الكمية التي يتعامل [illegible] بواسطة حصة

محددة سلفاً عندما يتم تجاوز سعر أدنى أو سعر أقصى معين. وعندما يكون هناك فائض، فإن المنتجين يقيدوا صادراتهم أو إنتاجهم، بينما في حالة العجز فإنه يتم تعيين حصص للبلاد المستهلكة.

٣ - وفي الطريقة الثالثة، يتم ضمان الاستقرار عن طريق ترتيب المخزون الوقائي. إنه يمكن أن يستكمل في ظروف معينة بوضع حد على التصدير. فالمخزون الوقائي يشتري عندما يكون سعر السوق في القطاع الأدنى أو عند السعر الأدنى المحدد في الاتفاقية، والمخزون الوقائي يبيع عندما يكون سعر السوق في القطاع الأعلى أو عند السعر الأقصى.

وهذا الفصل يعطي أمثلة لكافة هذه الوسائل الثلاثة، فيختص على التوالي باتفاقية القمح الدولية (تعاقد متعدد الأطراف)، اتفاقية السكر الدولية واتفاقية البن الدولية (نظام الحصص)، واتفاقية القصدير الدولية (المخزون الوقائي وتقييد التصدير)[١].

**اتفاقية القمح الدولية:**

عقدت هذه الاتفاقية في أغسطس ١٩٤٩ لمدة ٤ سنوات، وجددت خمس مرات حتى انتهت إلى ترتيب الحبوب الدولي للفترة ٩٦٨ - ١٩٧١.

**اتفاقية ١٩٤٩:**

وقعت أول اتفاقية دولية للقمح في ربيع ١٩٤٩ لمدة ٤ سنوات، وكان غرض الاتفاقية هو أن تعطي الدول المصدرة للقمح فكرة عن الطلب لمدة الأربع سنوات التالية، والسعر التقريبي الذي سوف تحصل عليه، وأن تضمن الدول المستوردة عرض كاف بسعر معقول. وهذه الاتفاقية عبارة عن اتفاقية

---

(١) انظر في ذلك:

Baranyal, L. and Mils; J.C; International Commodity Aggreements, .Mexico, 1963, chp. 2; van Meerhaeghe; M.A.G., International Economic Institutions, London, 1971, chp. 4.

تعاقد متعدد الأطراف لأنها تخص التسويق فقط، ولا تتضمن فرض أي قيود على التصدير أو الإنتاج، أو تكوين أي احتياطي مركزي. وقد كانت المبادىء الأساسية هي أنه حددت حصص للبلاد المصدرة تلتزم ببيعها بسعر أقصى محدد، وحصص للبلاد المستوردة تلتزم بشرائها بسعر أدنى محدد. وطالما أن السعر يكون بين الحد الأقصى والحد الأدنى، فإن الدول الفردية تكون حرة في أن تتفاوض على عقد صفقات في ظل الاتفاقية بأية أسعار يتفقوا عليها سوياً. وبعبارة أخرى، الدول المصدرة وافقت على ألا تطلب سعراً أعلى من الحد الأقصى، والدول المستوردة وافقت على ألا تشتري بسعر يقل عن الحد الأدنى، وذلك في حدود الكميات المذكورة في الاتفاقية كحصص لهم. والأسعار الدنيا والقصوى قد عبر عنها أصلياً بالدولار الكندي، ولكن نظراً لتخفيض قيمة الدولار الكندي. وما تلاه من تعويم للدولار الكندي في سبتمبر ١٩٥٠، فإنه قد ووفق على أن الأسعار يجب أن تكون بدلالة الذهب، أي الدولار الأمريكي. وقد كان السعر الأقصى ١,٨٠ دولار للبوشل، أضاف إليه المصدرون ٦ سنتات كمصاريف تخزين في ١٩٥١ جاعلين السعر الأقصى الفعلي ١,٨٦ دولار، وكان السعر الأدنى ١,٥٠ دولار بالنسبة لـ١٩٤٩ - ٥٠ انخفض بمعدل سنوي ١٠ سنتات إلى ١,٢٠ دولار بالنسبة لـ١٩٥٢ - ٥٣، السنة الأخيرة من الاتفاقية. وقد بلغت الحصص تحت الاتفاقية في المتوسط حوالي ثلثي التجارة العالمية في القمح، ولذلك فإنه كان من المتوقع أن يكون للترتيب أثر تقييدي محدد على التقلبات الكبيرة في الأسعار، بينما لا يزال يترك سعر السوق الحرة يعمل في داخل حدود واسعة بدرجة معقولة.

وقد تميز تاريخ هذه الاتفاقية بارتفاع في سعر القمح. تمشياً مع الارتفاع الكبير في أسعار المنتجات الأولية عموماً، الذي نتج عن اندلاع الحرب الكورية في يوليو ١٩٥٠. فحتى ذلك الوقت كان سعر القمح يميل للانخفاض عن المستوى الذي بلغه في أغسطس ١٩٤٩ و ر ٢ لار. ولفترة قصيرة جداً في ربيع ١٩٥٠ تمت بعض المعاملات في ظل [illegible]اقية دون

السعر الأقصى. عندئذ، مع قيام الحرب الكورية، ارتفع سعر السوق الحرة (أي للمعاملات خارج نطاق الاتفاقية) كثيراً فوق الحد الأقصى الذي حددته الاتفاقية، وظل كذلك خلال بقية فترة الاتفاقية. وبطبيعة الحال، كانت الدول الأعضاء المستوردة سعيدة بأن تشتري أقصى ما تستطيع أن تحصل عليه من احتياجاتها في نطاق حصص الدول المصدرة، وكانت كافة معاملات اتفاقية القمح الدولية بالسعر الأقصى. وبالطبع كانت الدول المصدرة تستطيع أن تحصل على سعر أعلى لقمحها إذا لم تكن هناك اتفاقية القمح الدولية، ولكنها احترمت تعهداتها، وحتى وافقت على السماح لإحدى عشرة دولة مستوردة أخرى بالانضمام للاتفاقية، التي تعتبر هكذا عملاء مفقودين بالنسبة للقمح «الحر».

**اتفاقية ١٩٥٣:**

في فبراير ١٩٥٣ بدأت المفاوضات لتجديد الاتفاقية، وأخذت وقتاً طويلاً، إلى حد كبير بسبب موقف بريطانيا. فلم تكن هناك صعوبة كبيرة في الاتفاق على حد أدنى جديد ١,٥٥ دولار، لأن الحد الأدنى الجاري ١,٢٠ دولار كان من الواضح أنه بعيد عن الواقع. ولكن الوفد البريطاني بدأ بالتمسك بأن الحد الأقصى القائم وقدره ١,٨٠ دولار يجب أن يستمر في الاتفاقية الجديدة. وأخيراً قالوا أنهم سيقبلون حداً أقصى جديد قدره ٢,٠٠ دولار من أجل الإبقاء على اتفاقية استلزمت مفاوضات كثيرة في الماضي، وعملت فنياً بنجاح كبير، وكانت موافقة للدول المستوردة. ولكن الوفد الأمريكي أصر على أن يكون الحد الأقصى ٢,٠٥ دولار مما دعي بريطانيا إلى الانسحاب.

خلال ١٩٥٣ - ٥٤، السنة الأولى للاتفاقية الثانية، تمخضت المحاصيل الكبيرة في الدول المصدرة، والتقلص الحاد في الصادرات طبقا للمحاصيل الطيبة في معظم الدول المستوردة، عن ارتفاع كبيرة في مخزون القمح. وقد هبط السعر من ٢,٠ دولار إلى ١,٧٠ دولار للبوشل. وفي

الفصلين التاليين لم يكن هناك أي تغير ملموس في الموقف.

**اتفاقية ١٩٥٦:**

في أكتوبر ١٩٥٥ بدأت المفاوضات لاتفاقية ثالثة. وقد حضر ممثلي بريطانيا، وجادلوا من أجل تعديل جذري لشروط الاتفاقية، إلى جانب مقترحات بأن تقوم الدول المصدرة بتقييد الإنتاج. ومع ذلك، فإن الدول المصدرة لم توافق على هذا، وأخيراً ترك البريطانيون المناقشات. وفي النهاية جاءت اتفاقية ١٩٥٦ على نفس نمط اتفاقية ١٩٥٣، بالرغم من أن السعر الأقصى قد خفض بحوالي ٥ سنتات ليصبح ٢,٠٠ دولار، وانضمت الأرجنتين للاتفاقية.

وفي ١٩٥٦ - ٥٧، المخزون لم يتغير، ولكن السعر اتجه للانخفاض إلى ١,٦٠ دولار تقريباً. وفي السنة التالية، بالرغم من حدوث انخفاض صغير في المخزون، فإنه كان هناك تغير طفيف في الأسعار. ولكن في ١٩٥٨ - ٥٩ الولايات المتحدة أنتجت محصولاً مناسباً، وبالرغم من أنه كان لدى كندا محصول صغير، فإن مجموع المخزون العالمي ارتفع ارتفاعاً كبيراً. ومع ذلك فإن السعر قد ارتفع بالفعل ارتفاعاً قليلاً! بالاختصار، إنها ليست الاتفاقات الدولية هي التي كانت تتحكم في الموقف، سواء بالنسبة للأسعار أو الكميات، وإنما المصدرين الكبيرين: الولايات المتحدة وكندا. فقد قاموا بالتخزين اللازم، وعالجوا صادراتهم بحيث يمنعوا أي انخفاض آخر في الأسعار. وعلاوة على ذلك، مجموع الحصص تحت الاتفاقية قد خفض كثيراً بطبيعة الحال بانسحاب بريطانيا في ١٩٥٣. وبعض الدول المستوردة الأخرى انسحبت في ١٩٥٦، حتى أن الاتفاقية الثالثة كانت تسيطر مباشرة فقط على حوالي ٢٥٪ من الصادرات العالمية بالمقارنة بما يزيد عن ٦٠٪ تحت اتفاقية ١٩٤٩. وبالنسبة لكافة الأغراض العملية، اتفاقية القمح الدولية لسنة ١٩٥٣، وبالتأكيد تلك الخاصة بسنة ١٩٥٦، كانت غير فعالة، وعدم وجودها ربما لم يكن يعمل أي فرق بالنسبة لمسلك الأحداث.

**اتفاقية ١٩٥٩ :**

بدأت المفاوضات لاتفاقية رابعة في بداية عام ١٩٥٩، وانتهت بنجاح في شهر مارس. وقد كان من الواضح أنه يجب عمل شيء إذا كان للاتفاقية أن تكون واقعية. وقد أجريت بعض التعديلات المفيدة، بالرغم من أنها في الواقع ليست كبيرة. وقد انضم للاتفاقية ثلاث مصدرين آخرين، جاعلين عضوية المصدرين كاملة باستثناء الاتحاد السوفيتي، وأعادت بريطانيا انضمامها، وقد خفض السعر الأقصى الجديد إلى ١,٩٠ دولار، بينما ظل السعر الأدنى دون تغيير عند ١,٥٠ دولار. ومع ذلك، فقد كان أكبر تغيير، هو في الجهاز. فبدلاً من الالتزام من جانب المصدرين بأن يبيعوا حصص بالسعر الأقصى، فإنهم تعهدوا جماعياً بأن يوردوا كل متوسط احتياجات المستوردين حتي عندما يكون السعر عند حده الأقصى، بينما تعهدت الدول المستوردة بأن تشتري نسب مئوية معينة من متوسط جملة وارداتها من المصدرين طالما أن السعر بين الحد الأدنى والحد الأقصى. وهكذا، فالمصدرين حصلوا على سوق مضمونة كحد أدنى مقابل تعهدهم بتوريد كافة احتياجات المستوردين بسعر لا يجاوز الحد الأقصى. والنظام الجديد ينطبق فقط على المعاملات التجارية العادية. فالمبيعات الخاصة لخفض الكميات الفائضة، بشروط ميسرة للبلاد الفقيرة التي في حاجة إلى القمح، مثل المبيعات في ظل القانون العام الأمريكي رقم ٤٨٠، استبعدت بصفة خاصة من شروط الاتفاقية الدولية، التي مع ذلك اشترطت أن يتم تبليغ مثل هذه المبيعات إلى مجلس القمح الدولي في لندن.

ولقد شهدت فترة هذه الاتفاقية تغيراً محسوساً نحو الأحسن في الموقف الدولي للقمح. ومع ذلك، فإن هذا لم يبدأ إلا في ١٩٦٠ - ٦١، عندما قفزت الصادرات العالمية من نحو ٣٦ مليون طن إلى ٤٫٢ مليوناً، جزئياً كنتيجة لضعف المحاصيل في غرب أوروبا، وجزئياً طبقاً للمشتريات الكبيرة بواسطة الصين من كندا واستراليا. وبالرغم من ذلك فقد كانت الكميات المخزونة أعلى قليلاً. وفي ١٩٦١ - ٦٢ ارتفعت الصادرات قليلاً، ونظراً

لصغر المحصول الأمريكي والكندي، فقد انخفضت الكميات المخزونة إلى حوالي ٤٦ مليون طن، وهو أول انخفاض يحدث لما يقرب من ١٠ سنوات تقريباً. وعلى مدى اتفاقية ١٩٥٩، وفي الواقع منذ ١٩٥٦، تقلب السعر بأقل من ١٠ سنتات ما بين ١,٦٨ دولار، ١,٧٧ دولار. ما مدى النجاح الذي يمكن أن يعزي لاتفاقية ١٩٥٩ على هذه النتائج لا يمكن تحديده. لقد زودت إطاراً للتنظيم واستقرار السعر، ولكنه إطار عزز كلية تقريباً بواسطة الولايات المتحدة وكندا، كما كان هو الحال مع الاتفاقيتين السابقتين.

اتفاقية ١٩٦٢ :

في ١٩٦٢ عقدت اتفاقية خامسة، تختلف في الجوهر عن سابقتها الخاصة بسنة ١٩٥٩. فقد انضم الاتحاد السوفيتي كمصدر، وزادت بريطانيا وبعض دول غرب أوروبا الأخرى نسب احتياجاتها التي تعهدت بشرائها من الأعضاء المصدرين، ورفع مدى الأسعار، فأصبح الحد الأدنى ١,٦٢٥ دولار والحد الأقصى ٢,٠٢٥ دولار.

وفي ١٩٦٢ - ٦٣، انخفضت الصادرات العالمية بحوالي ١٠٪ طبقاً للمحاصيل الكبيرة في غرب أوروبا، ولكن المخزون لم يتغير تقريباً، فالزيادة في كندا عوضت بنقص في الولايات المتحدة. عندئذ في ١٩٦٣ - ٦٤ أدى ضعف المحاصيل في أوروبا، وفشل المحصول في روسيا، إلى تغيير الموقف الإحصائي كله، بالرغم من المحاصيل الطيبة في الدول الرئيسية المصدرة. وفي خريف ١٩٦٣ تعاقد الاتحاد السوفيتي على ما يزيد عن ٦ مليون طن من كندا، ٤ مليون طن من الولايات المتحدة وكميات أصغر من المصدرين الآخرين، وارتفع السعر بشدة. وقد بلغت الصادرات العالمية للقمح حوالي ٥٦ مليون طن في ١٩٦٣ - ٦٤، بالمقارنة بـ ٤٤ مليون طن في ١٩٦٢ - ٦٣ و٤٧ مليون طن في ١٩٦١ - ٦٢. وقد ساهم المصدرون الأربعة الكبار - الولايات المتحدة، كندا، إستراليا والأرجنتين - بما يزيد عن ٤٩ مليون طن من الصادرات العالمية لسنة ١٩٦٣ - ٦٤، بالمقارنة بـ ٣٣

مليون طن في ١٩٦٢ - ٦٣، ٣٨ مليون طن في ١٩٦١ - ٦٢. وكنتيجة لذلك، انخفض مخزون القمح لهؤلاء المصدرين الأربعة الكبار في نهاية الموسم من ٤٧ مليون طن في ١٩٦٢، ١٩٦٣ إلى ٤٠ مليون طن في ١٩٦٤. وفي سنة ١٩٦٥ - ٦٦ اقتصر المخزون العالمي على ٣٣ مليون طن فقط، وهو قدر لا يزيد كثيراً على المخزون اللازم في العادة كاحتياطي لتجارة القمح الدولية.

**اتفاقية ١٩٦٨:**

اتفاقية ١٩٦٢، التي كانت تنتهي أصلاً في صيف ١٩٦٥، مدت بعد ذلك عن طريق بروتوكول (بدون تعديل) لمدة سنتين. وفي هذه الأثناء، كانت مناقشات الحبوب التي كانت قد تقدمت منذ ١٩٦٣ في منظمة الجات في نطاق دورة كيندي قد اختتمت في مايو ١٩٦٧ مع اتخاذ مذكرة لاتفاقية عن العناصر الأساسية لإعادة التفاوض على ترتيب دولي للحبوب. وقد دعي مؤتمر دولي للقمح الذي أدى إلى عقد ترتيب دولي للحبوب لسنة ١٩٦٧، مكوناً من أداتين قانونيتين: ميثاق تجارة القمح، وميثاق المعونة الغذائية. ومع إرجاء دخول الترتيب إلى حيز التنفيذ إلى أول يوليو ١٩٦٨. فإن اتفاقية ١٩٦٢ قد مدت لسنة أخرى عن طريق بروتوكول. ويستحق ميعاد انتهاء ميثاقي ترتيب ١٩٦٧ في ٣٠ يونيه ١٩٧١. ولم ينضم الاتحاد السوفيتي إلى هذا الترتيب الدولي للحبوب.

وفي الاتفاق الجديد أصبحت حدود الأسعار هي ١,٧٣، ٢,١٣ دولار للبوشل. وطالما أن أسعار السوق تتقلب في حدود مدى الأسعار المشار إليه، فإن البلاد المستوردة تلتزم بتنفيذ على الأقل نسبة معينة من مشترياتها التجارية السنوية في البلاد المصدرة. أما البلاد المصدرة فتتعهد مشتركة بأن تجعل كمية كافية من القمح متاحة للبلاد المستوردة بسعر في نطاق الهامش المذكور.

وحيثما يعرض أحد البلاد المصدرة (أو عدة بلاد أو كل البلاد

المصدرة) القمح للبيع بسعر يكون أعلى من الحد الأقصى، فإن عليه أن يقوم بإخطار مجلس القمح الدولي فوراً. وعندئذ تقوم سكرتاية المجلس بإعلان أن السعر الأقصى قد تم بلوغه. وفي هذه الحالة يحق لكل بلد مستورد أن يشتري قمحاً:

أ ـ من دول غير أعضاء بدون أن يعتبر أنه خالف التزامه بأن يشتري قمح إلى أقصى حد ممكن من الدول الأعضاء.

ب ـ من الدول الأعضاء، بأسعار لا تزيد عن الحد الأقصى، وذلك في حدود الفرق بين متوسط مشترياته التجارية السنوية من الدول الأعضاء وجملة المشتريات التي قام بها فيما سبق أثناء السنة المحصولية محل الاعتبار.

وعندما يكون القمح قد قدم بسعر أقل من الحد الأدنى، فإنه يحق لمجلس القمح الدولي أن يوقف بعض شروط الاتفاقية. وعلى عكس البلاد المصدرة (عندما يتم تجاوز السعر الأقصى)، لا تتعهد البلاد المستوردة بأي التزامات في الحالات التي يهبط فيها السعر تحت الحد الأدنى. (قبل ١٩٥٩ كان هناك التزام بالنسبة للبلاد المصدرة بأن تبيع بالسعر الأقصى، والتزام بالنسبة للبلاد المستوردة بأن تشتري بالسعر الأدنى).

ويلاحظ أنه مع سريان هذا الترتيب الدولي للحبوب، سعر القمح الذي كان قريباً من ١,٧٣ دولار للبوشل في آخر سنة ١٩٦٨، قد هبط إلى ١,٤٢ دولار في أكتوبر ١٩٦٩. وقد كان سبب التدهور هو عدم التوازن المتزايد ما بين العرض والطلب، الناتج نفسه من الزيادة العامة في الإنتاج العالمي (١٥٪) في البلاد المصدرة (خصوصاً الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي) وفي البلاد المستودة. فعلى سبيل المثال، الهند وباكستان اللتين كانتا تعتمدان على القمح الأمريكي، قد أنتجتا محاصيل كبيرة. وعلاوة على ذلك، عدم الاستقرار في السوق قد زاد من حدته المنافسة الحادة من البلاد غير الأعضاء. ففي خلال السنة المحصولية ١٩٦٩، المخزون في سبع بلاد رئيسية مصدرة زاد بنسبة ٤٤٪.

**اتفاقية السكر الدولية:**

على عكس الاتفاقيات السلعية الثلاث الأخرى لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، اتفاقية السكر الدولية قد غطت فقط جزءاً من التجارة العالمية في السكر، فقط ذلك الجزء الذي أطلق عليه اصطلاح «السوق الحرة»، أي حرة من التفضيلات الجمركية وما شابه ذلك. فالبرغم من أنه في الثلاثينات كانت هناك «سوق حرة» في نصف الكرة الشرقي فضلاً عنه في نصف الكرة الغربي، إلا أنه في الخمسينات كانت الأخيرة فقط هي التي ذات أية أهمية. فأكبر مستوردين هما الولايات المتحدة وبريطانيا، ولكل منهما «امبراطورية السكر» الخاصة به المحمية بواسطة الحيازات الاستعمارية، التفضيلات الجمركية، إلخ. وتتألف امبراطورية السكر الأمريكية من صادرات هاواي، بورتريكو، والفلبين، بجانب الصادرات الكوبية بالنسبة لباقي احتياجات الولايات المتحدة (حوالي ٣ مليون طن في منتصف الخمسينات). أما امبراطورية السكر البريطانية فهي تغطي صادرات المستعمرات والكومنولث، ولكن بعد مد كندا لا يزال هناك عجز جوهري (حوالي ٦٠٠,٠٠٠ طن) الذي يجب أن يسد من مصادر أجنبية. وقد كان أكبر مثل هذه المصادر هو المتبقي من المحصول الكوبي الذي لا تحتاجه الولايات المتحدة، وجمهورية الدومنيكان، ولكن هناك العديد من المصدرين الآخرين مثل البرازيل وبيرو، تايوان وأندونيسيا الذين لم يتمتعوا بتفضيلات جمركية كافية. إنهم هؤلاء المصدرون هم الذين يمدون «السوق الحرة»، والمشترون هم بريطانيا، اليابان، وكثير من بلاد غرب أوروبا. وقد بلغت التجارة العالمية في السكر في منتصف الخمسينات ١٢ - ١٣ مليون طن، ولكن الولايات المتحدة ساهمت بما يزيد على ٣٠٪ والكمنولث البريطاني بما يزيد على ٢٠٪، تاركاً فقط نحو ٤٥٪، أو أقل من ٦ مليون طن، كالسوق الحرة. وهكذا فالسوق الحرة تورد فقط الحاجات المتبقية بعد أن تكون احتياجات أكبر مستوردين قد قوبلت. ويلاحظ أن سوقاً متبقية من هذه الطبيعة تكون عرضة لتقلبات سعرية عنيفة إذا كان العرض أو/ والطلب يختلف اختلافاً محسوساً عن المتوقع.

لذلك فمن البديهي أن يكون تثبيت الأسعار في مثل هذه السوق مشكلة صعبة للغاية.

إن الإنتاج العالمي للسكر كان قد استعاد مستواه قبل الحرب، وفي الحقيقة تجاوزه، عندما سببت الحرب الكورية ارتفاع السعر إلى ٨ سنت للرطل. بطبيعة الحال، أدى هذا إلى انتعاش الإنتاج أكثر، وبالرغم من أن الاستهلاك كان يزداد سنة بعد أخرى، فإن العرض كان يفوق الطلب. وبحلول عام ١٩٥٣ كان السعر قد هبط إلى حوالي ٣ سنت للرطل. وقد أدى هذا إلى مفاوضات لعقد اتفاقية دولية للسكر، لتعمل من أول يناير ١٩٥٤ لمدة ٥ سنوات، بين كل المصدرين الأكثر أهمية إلى السوق الحرة، فيما عدا البرازيل وبيرو، والبلاد المستوردة الرئيسية. وقد كانت أهدافها كما هي العادة - عرض كاف «بأسعار عادلة ومستقرة»، توفير ظروف معيشية أفضل في البلاد المستهلكة، وعائد كاف وأجور عادلة في البلاد المصدرة، إلخ. هذه الأسعار يحافظ عليها في نطاق مدى معين عن طريق حصص للتصدير. وقد كان المدى بين حد أدنى ٣.٢٥ سنت وحد أقصى ٤,٣٥ سنت للرطل بالنسبة للسعر الحاضر في بورصة نيويورك للسكر. وإذا انخفض السعر تحت الحد الأدنى، لمدة خمسة عشر يوماً متتالية، فإن لمجلس السكر، الهيئة الإدارية، أن يخفض حصص التصدير، ولكن إذا كان مقدار الخفض لم يمكن الاتفاق عليه خلال عشرة أيام، فإن الحصص تخفض تلقائياً بمقدار ٥٪. والإجراء العكسي يتبع إذا كان السعر قد ارتفع فوق الحد الأقصى، والزيادة التلقائية في هذه الحالة كانت ٧,٥٪. ومع ذلك، فإن المجلس لم يكن مسموحاً له بأن يخفض حصص التصدير دون ٨٠٪، أو في حالة المصدرين الصغار جداً ٩٠٪. والدول المصدرة أيضاً تعهدت بأن تنظم الإنتاج في بلادها بحيث تقصر الكميات المخزونة على ٢٠٪ من حصصها الأساسية، ولكن بأن تحتفظ بحد أدنى من المخزون قدره ١٠٪.

وحتى نوفمبر ١٩٥٦، سارت الأمور سيراً حسناً، وبقيت الأسعار غالباً

فوق الحد الأدنى قليلاً بمساعدة التخفيضات الوقتية في حصص التصدير. عندئذ أدت أزمة السويس إلى ارتفاع الأسعار إلى ٦ سنت، وظلت فوق الحد الأقصى حتى نهاية ١٩٥٧ بالرغم من إزالة كافة القيود. وفي أثناء ١٩٥٧ بلغ السعر في المتوسط ما يزيد على ٥ سنت، ولكن في ١٩٥٨ تغير الموقف بسرعة، لأنه كانت هناك زيادة كبيرة في إنتاج السكر العالمي. وبالرغم من أن الاستهلاك استمر في التزايد فقد كان هناك ارتفاع حاد في المخزون في كل من البلاد المصدرة والمستوردة، وبلغ السعر في المتوسط ٣,٥ سنت فقط. وفي خريف هذه السنة، ١٩٥٨، تم تجديد الاتفاقية الدولية، بدون تعديلات جوهرية باستثناء أن البرازيل وبيرو أصبحتا أعضاء (حتى إن الاتفاقية الآن تغطي حوالي ٩٥٪ من إمدادات السوق الحرة)، وأن الحصص الأساسية قد حددت لمدة ثلاث سنوات فقط.

وفي ١٩٥٩، أظهر الإنتاج العالمي مرة أخرى زيادة كبيرة، بالرغم من حقيقة أن المحصول الكوبي، لأول مرة منذ عدة سنوات، قد انخفض تحت مليون طن طبقاً للخرب الأهلية. والزيادة العادية في الاستهلاك العالمي يبدو أنها تعثرت حتى أن المخزون ارتفع بشدة. وبالرغم من خفض حصص التصدير إلى االحدود المسموح بها، فإن السعر قد هبط إلى ٣ سنت (الحد الأدنى للاتفاقية ٣,٢٥ سنت). وقد كان هذا يبدو موقفاً صعباً بدرجة كافية، ولكن الأسوأ من ذلك أن أصبح السكر سلاحاً سياسياً في الحرب الباردة. ففي بداية سنة ١٩٦٠ خفضت الولايات المتحدة حصة وارداتها التفضيلية من كوبا بحوالي ٧٠٠,٠٠٠ طن، وهو ما كان يمثل حوالي ٢٥٪ من حصة كوبا الأساسية تحت الاتفاقية الدولية. وقد حاول الاتحاد السوفيتي أن يعوض كوبا عن هذه الكمية عن طريق القيام بزيادة مشترياته منها. ولم تتأثر السوق الحرة وعمل الاتفاقية الدولية بشدة، لأن الكميات الأكبر المشتراة بواسطة الولايات المتحدة من المصدرين الآخرين لتعويض الانخفاض في الإمدادات من كوبا لم تحسب كجزء من حصص تصديرهم، طالما أن كافة المبيعات إلى الولايات المتحدة كانت خارج شروط الاتفاقية. ومع ذلك، فإن موقف السكر

تشمل ١٥ دولة من دول أمريكا اللاتينية المنتجة للبن. وفي عام ١٩٥٩ أصبحت فرنسا والبرتغال أعضاء في الاتفاقية نيابة عن المناطق الإفريقية التابعة لهما، ووعدت بريطانيا وبلجيكا بأن تقوم مستعمراتهما الإفريقية بتقييد صادراتها تمشياً مع الاتفاقية. وفي عام ١٩٦٠ انضمت بريطانيا كعضو كامل، ومن ثم أصبحت الاتفاقية المجددة تغطي نحو ٩٠٪ من الإنتاج العالمي المعد للتصدير. وفي عام ١٩٦١ جددت الاتفاقية مرة أخرى. وفي هذا العام، تم إعداد مشروع اتفاقية لفترة أطول (مع اشتراك الدول المستهلكة لأول مرة) وقد نوقش المشروع وطور في مارس ويوليو - أغسطس ١٩٦٢. وأخيراً أتت الاتفاقية إلى حيز التنفيذ في ٢٧ ديسمبر ١٩٦٣ لمدة خمس سنوات. وقد جددت الاتفاقية لمدة خمس سنوات أخرى في أكتوبر ١٩٦٨.

وتقرر كل من اتفاقيتي ١٩٦٢ و ١٩٦٨ أنصبة تسويقية لكل دولة مصدرة (حصصاً أساسية). فيعد تقدير لاحتياجات سوق البن لكل موسم، ثم تحدد حصص تصدير سنوية أو ربع سنوية وفقاً للحصص التسويقية. وفي عام ١٩٦٥ أخذت الاتفاقية بنظام تحرك الأسعار في مدى محدد، وجواز التعديل المؤقت للحصص السنوية وفقاً لحركة أسعار السوق. وأمكن تحقيق المزيد من المرونة بالترخيص بتعديل مدى تحرك الأسعار في ظل الاتفاقية على أساس سنوي.

وقد واجهت منظمة البن الدولية مصاعب في تنفيذ الحصص، نتيجة ازدياد الشحنات خارج الحصص عن طريق الدول غير الأعضاء تفادياً للتسجيل في نظام الحصص، بغية تخطي قيودها بأسعار أفضل من جهة، وتخلصاً من صعوبات الاحتفاظ في الأسواق المحلية بفوائض ضخمة من جهة أخرى. غير أنه أمكن السيطرة على هذه المخالفات عندما فرضت الدول العمل بنظام شهادات المنشأ المعتمدة. وتحقيقاً لتوازن طويل المدى بين العرض والطلب، تعهدت كل من الدول الأعضاء المنتجة بأن تقف بإنتاجها عند مستوى لا يجاوز احتياجات الاستهلاك المحلي مضاف إليها الصادرات المرخص بها ودعم المخزون.

**اتفاقية القصدير الدولية:**

يمكننا أن نلخص موقف القصدير في فترة الحرب والفترة التالية للحرب العالمية الثانية مباشرة في الآتي: نقص حاد في السنوات الأخيرة للحرب طبقاً للغزو الياباني لجنوب شرق آسيا، ارتفاع في السعر وانتعاش الإنتاج من ١٩٤٥ - ٤٨، وفي ١٩٤٩ انخفاض السعر حيث زاد الإنتاج عن الاستهلاك، إزالة جميع القيود الحكومية بواسطة الولايات المتحدة وبريطانيا، وإعادة فتح بورصة لندن للمعادن للتعامل في القصدير. عندئذ أتت الحرب الكورية، التي أدت إلى ارتفاع السعر بأكثر من الضعف في خمسة شهور. وبعد التدهور من متوسط ١٢٩٠ جنيهاً استرلينياً للطن في ديسمبر ١٩٥٠ إلى حوالي ٩٥٠ جنيهاً، حيث أمسك خلال ١٩٥٢ بواسطة الاتفاق بأن تقوم بريطانيا بمد الولايات المتحدة بـ ٢٠,٠٠٠ طن من القصدير في مقابل الصلب، فإن السعر هبط أثناء النصف الأول من عام ١٩٥١ إلى حوالي ٦٠٠ جنيه، أو تقريباً إلى مستواه بعد الحرب الكورية مباشرة. وفي ١٩٥٣ كان الإنتاج العالمي ١٧٧,٠٠٠ طن، والاستهلاك ١٣٤,٠٠٠ طن. وقد كان الإنتاج يفوق الاستهلاك سنوياً منذ ١٩٤٩، ولكن القدر الزائد استوعب بواسطة المخزون الاستراتيجي للولايات المتحدة، الذي كان في ١٩٥٣ قريباً من هدفه. لقد خفض الاستهلاك باستمرار كنتيجة لإحلال معادن أخرى محل القصدير الذي نتج عن القيود في أثناء فترة الحرب والفترة التالية للحرب مباشرة على استخدام القصدير بواسطة حكومات الولايات المتحدة وبريطانيا، وخصوصاً بواسطة انتشار عملية تحليل كهربائية جديدة التي اختصرت للنصف تقريباً مقدار القصدير اللازم لإنتاج طن من الصفيح. وفي ١٩٥٣ كانت التوقعات بزيادة أكثر في الإنتاج العالمي تبدو مؤكدة بشكل أكبر من التوقعات بأي ارتفاع جوهري في الاستهلاك، هذا فضلاً عن انتهاء سياسة الشراء الاستراتيجي للولايات المتحدة. لذلك فقد كان من المؤكد حدوث أزمة فائض إنتاج حادة. لذلك فليس من المستغرب أن عام ١٩٥٣ قد شهد استئناف المفاوضات لعقد اتفاقية دولية للقصدير.

أكتوبر ١٩٦٥، غير أنه لم ينجح في عمل اتفاقية. ومنذ ١٩٦٦، بذلت الجهود مرة أخرى لعقد اتفاقية. وقد نجحت أخيراً في ٢٤ أكتوبر ١٩٦٨ حيث عقدت اتفاقية جديدة في جنيف لمد خمس سنوات، ولكنها لم تدخل حيز التنفيذ إلا في يناير ١٩٦٩، وتضم عضويتها ٢٤ دولة منتجة و ٨ دول مستهلكة، لا تدخل فيها الولايات المتحدة ولا دول السوق الأوروبية المشتركة.

واحتفظت الاتفاقية الجديدة بنظام حصص التصدير كعامل أساسي في المحافظة على استقرار الأسعار لتتقلب فيما بين ٣,٢٥، ٥,٢٥ سنت للرطل. وكفلت الاتفاقية تزويد الدول المستوردة بكميات معينة من السكر في حالة نقص الإنتاج، كما منحت معاملة تفضيلية للدول النامية التي تعتمد اقتصادياتها على السكر وتعهدت الدول الصناعية بدورها - مع شيء من التفاوت - بالتزامات تتعلق بفتح أسواقها.

اتفاقية البن الدولية:

خضعت سوق البن الدولية خلال السنوات الأخيرة لنوع من الترتيبات الدولية. وقد كانت للبرازيل محاولات فردية للتحكم في تسويق البن بما يوقف تدهور الأسعار الذي بدأ في الثلاثينات ثم عاود الظهور في منتصف الخمسينات عندما تضخم فائض المعروض. وتطورت هذه المحاولات في موسم ١٩٥٧ - ٥٨ إلى اتفاقية حصص تصدير بين أهم الدول المنتجة للبن في أمريكا اللاتينية. ففي ١٨ أكتوبر ١٩٥٧، وقعت سبع دول منتجة للبن في أمريكا اللاتينية (البرازيل، كولومبيا، كوستاريكا، جواتيمالا، المكسيك، نيكاراجوا، السلفادور) اتفاقية حصص تصدير لموسم ١٩٥٧ - ٥٨ في مؤتمر عقد في مكسيكو سيتي. فقد تقرر تحديد حصص تصدير للدول الأعضاء، بالرغم من أنه في الحقيقة تحملت البرازيل وكولومبيا معظم عبء استبعاد فائض العرض.

وفي عام ١٩٥٨، تم توسيع اتفاقية مكسيكو سيتي بحيث أصبحت

كله قد اضطرب وأصبح غير مؤكداً عندما قامت الولايات المتحدة في أواخر السنة، بحظر كافة الواردات من كوبا. وقد عوضت الولايات المتحدة النقص عن طريق زيادة الإنتاج المحلي من سكر البنجر وعن طريق المشتريات الأكبر من بيرو والمصدرين الآخرين للسوق الحرة، وقامت كوبا بالتخلص من سكرها إلى الاتحاد السوفيتي والصين. وقد ارتفع السعر في منتصف ١٩٦٠ إلى الحد الأدنى للاتفاقية، ولكن هبط ثانية في الخريف، واستمر في الانخفاض، باستثناء ارتفاع مختصر في إبريل ومايو، على مدى ١٩٦١ حتى كان أقل قليلاً من ٢ سنت في آخر السنة. وبالرغم من أن حصص التصدير كانت عند الحد الأدنى المسموح به، فإن الكميات المخزونة كانت كبيرة جداً، وكان إنتاج ١٩٦٠ - ٦١ حوالي ٥ مليون طن فوق الفصل السابق، مع محصول جيد بصفة خاصة في غرب أوروبا.

لقد كان هذا هو الموقف العام عندما انعقد مؤتمر في جنيف في سبتمبر ١٩٦١ لتحديد حصص التصدير بالنسبة لعام ١٩٦٢، حيث أن اتفاقية ١٩٥٩ قد عملت فقط لمدة ثلاث سنوات. وقد طالبت كوبا بضرورة إضافة الـ ٤,٩ مليون طن المتعاقدة عليها مع الدول الشيوعية إلى حصتها الأساسية القائمة البالغة ٢,٤ مليون طن، وقد أشارت البلاد الأخرى بأن هذه الحصة الكلية البالغة ٧,٣ مليون طن في حد ذاتها تجاوز الحصص الموحدة لكافة الأعضاء المصدرين الآخرين وتمسكت بأنها أكثر مما تستطيع كوبا تصديره. وقد انتهى المؤتمر بفشل كامل، ومن ثم انتهى تنظيم السوق الحرة في ٣١ ديسمبر ١٩٦١. وقد استمر مجلس السكر في الاجتماع، وفي إصدار نشرات عن الوضع الحالي وتوقعات المستقبل، ولكن السوق الحرة كانت حرة من أية رقابة. وقد أظهرت مرة أخرى إلى أي حد يمكن أن يكون سعرها متقلباً، لأنه أثناء ١٩٦٢ ارتفع بسرعة من ٢ سنت إلى ٤,٥ سنت، وفي ١٩٦٣ إلى ١٢ سنت تقريباً، نفط لينخفض مرة أخرى في ١٩٦٤ إلى ما دون ٤ سنت.

وقد عقد مؤتمر للسكر في نطاق الأمم المتحدة من ٢٠ سبتمبر إلى ١٤

ونقول استئناف المفاوضات لأنه كان قد سبق إنشاء «مجموعة دراسة القصدير الدولية» في سنة ١٩٤٧ التي أخذت في الحسبان مبادىء ميثاق هافانا والتي صاغت خططاً لعقد اتفاقية دولية للقصدير، ولكن هذه الخطط رفضت في سنة ١٩٥٠. وقد استمرت مجموعة الدراسة في الاجتماع إلى أن تم صياغة مشروع اتفاقية معدل في أغسطس ١٩٥٣. وفي نوفمبر ١٩٥٣ عقد مؤتمر لمناقشة مشروع الاتفاقية حيث تمت الموافقة على المشروع وأرسل للحكومات للتوقيع. ونظراً للتأخير في الحصول على العدد اللازم من التصديقات على الاتفاقية، فإنها لم تصبح نافذة المفعول إلا اعتباراً من أول يوليو ١٩٥٦.

وقد كانت أهداف الاتفاقية هي منع التقلبات الزائدة في الأسعار، تحقيق ثبات معقول في الأسعار، وإمدادات كافية بأسعار معقولة. وقد كانت الهيئة الإدارية عبارة عن مجلس، الذي يكون فيه للبلاد المنتجة والمستهلكة قوة تصويت تتناسب مع صادراتهم ووارداتهم. وبالنسبة للقرارات عن تنظيم الصادرات والمسائل الهامة الأخرى، اشترط موافقة أغلبية كلا الجانبين.

وكما في اتفاقيات ما قبل الحرب، تقرر إقامة طريقتين للرقابة: رصيد وقائي مساو لـ ٢٥,٠٠٠ طن، يتم خلقه بمساهمات إجبارية من القصدير و / أو نقداً على ثلاثة أقساط من البلاد المنتجة (البلاد المستهلكة قد تعمل مساهمات اختيارية، ولكن لم يفعل ذلك أحد منها)، وعلى أن يكون تحت إدارة مدير خاضعاً للتنظيمات الآتية: عند سعر أدنى، حدد أصلياً عند ٦٤٠ جنيه استرليني، يتعين على المدير أن يقوم بالشراء في حدود موارده النقدية، وعند سعر أقصى، حدد أصلياً عند ٨٨٠ جنيه استرليني، يتعين عليه أن يبيع في حدود موارده من القصدير. وقد قسم المدى بين هذه الحدود إلى أثلاث: فعندما يكون السعر في الثلث الأعلى (أي ٨٠٠ - ٨٨٠ جنيه)، فإنه قد يبيع إذا هو رغب في ذلك، وعندما يكون السعر في الثلث الأدنى، فإنه قد يشتري، ولكن إذا كان السعر في الثلث الأوسط فإنه قد لا يشتري ولا يبيع.

لقد كان هذا هو الإطار الأساسي للمخزون الوقائي. والطريقة الأخرى للرقابة كانت هي تنظيم الصادرات، والمجلس لم يكن خاضعاً لأية حدود فيما عدا أنه يجب أن يكون هناك على الأقل ١٠,٠٠٠ طن من القصدير في المخزون الوقائي قبل أن يفرض أي تقييد للصادرات (حصص تصدير).

وفي أول يوليو ١٩٥٦ عندما دخلت الاتفاقية في حيز التنفيذ، كان السعر في حدود ٧٥٠ جنيه استرليني، أي في الثلث الأوسط لمدى الأسعار المتفق عليه، ومن ثم عند نقطة بدء ملاءمة جداً. وقد ساهمت البلاد المنتجة في الرصيد الوقائي كما رتب، ولكن طالما أن المساوي النقدي لطن من القصدير قد حدد على أساس الحد الأدنى ٦٤٠ جنيه، فإنه من الطبيعي أن المساهمات عملت نقداً وليس بالمعدن. عندئذ، عندما دفعت أزمة السويس (أكتوبر - نوفمبر ١٩٥٦) السعر إلى حوالي ٨٩٠ جنيه، فإن المخزون الوقائي كان عاجزاً عن أن يتدخل. ومع ذلك، بحلول يناير ١٩٥٧، كان السعر قد انخفض إلى ٨٠٠ جنيه، واستمر في الانخفاض ببطء. عندئذ قرر مجلس القصدير رفع السعر الأدنى من ٦٤٠ جنيه إلى ٧٣٠ جنيه، وتعديل المدى بالنسبة للتصرف بواسطة المخزون الوقائي تبعاً لذلك، ومن ثم مع هبوط السعر تحت ٧٨٠ جنيه في الربع الثاني، فإن المخزون الوقائي بدأ في عمل مشتريات متواضعة. وفي النصف الثاني من ١٩٥٧ كان الاستهلاك آخذا في الانخفاض بينما كان الإنتاج قد ظل عند مستوى يفوق الطلب بنحو ٢٥,٠٠٠ طن. وبالإضافة إلى ذلك، قام الاتحاد السوفيتي بزيادة صادراته بشدة، التي لم تضمن في الإحصاءات المسجلة. وتبعاً لذلك هبط السعر بسرعة إلى المستوى الأدنى الجديد ٧٣٠ جنيه، وأمسك فقط هنا عن طريق مشتريات مخزون وقائي كبيرة التي استنفدت بسرعة موارده النقدية. وفي بداية ديسمبر اتخذ مجلس القصدير إجراءاً عاجلاً لانقاذ الموقف. لقد طالب الدول المنتجة بأن تدفع القسط الثاني من مساهماتها في الرصيد الوقائي، ويبلغ أكثر من $\frac{1}{2}$ ٢ مليون جنيه، بالاسترليني في خلال أسبوع واحد. وقد رتب مع بعض الدول لأداء القسط الثالث والأخير من مساهماتها في الحال، وفرض

قيد جوهري على الصادرات ليصبح نافذاً المفعول في الحال. هذه الخطوات العنيفة قد تمخضت عن المحافظة على السعر عند المستوى الأدنى الجديد ٧٣٠ جنيه، وبنهاية ١٩٥٧ استبدل الخصم الكبير على العقود الآجلة بعلاوة صغيرة. ومع ذلك، ففي منتصف يناير ١٩٥٨ بدأ السعر الآجل في الهبوط بشدة مرة أخرى، ربما بسبب استمرار المبيعات الكبيرة بواسطة الاتحاد السوفيتي مما عزز الشكوك العامة في مدى قدرة المخزون الوقائي على شراء كل القصدير المعروض قبل أن يمكن لتقييد الصادرات أن يحدث أي أثر.

ومواجهاً بهذا الاستئناف للأزمة، فإن مجلس القصدير طلب الأقساط الأخيرة المتبقية من المساهمات في الرصيد الوقائي، وطالب بمساهمات إضافية اختيارية من الدول المنتجة، وزيدت القيود على الصادرات. هذه الإجراءات مكنت من المحافظة على السعر حتى ١٨ سبتمبر ١٩٥٨ عندما كان على المخزون الوقائي، وقد أنفق آخر قرش متاح لديه، أن يتوقف عن الشراء، وانخفض السعر في نفس ذلك اليوم من ٧٣٠ جنيه إلى ٦٤٠ جنيه. وقد قيل أنه إذا كان المخزون الوقائي قادراً على أن يشتري فقط بضع مئات أكثر من الأطنان، لما كان قد حدث هذا الهبوط في السعر. وعلى أية حال، فقد عاد السعر إلى الارتفاع إلى ٧٣٠ جنيه في نهاية الشهر. فالتقييد العنيف للصادرات أحدث الآن أثراً حقيقياً، ومن أول سبتمبر فرضت الحصص بواسطة بريطانيا، وهولندا، والدانمارك على الواردات من الاتحاد السوفيتي. وبالنسبة لبقية سنة ١٩٥٨ استمر السعر في الارتفاع بالرغم من بيع رصيد المساهمات الخاصة الاختيارية، ويعتقد أنه كان حوالي ٥٠٠ طن، وفي نحو فبراير ١٩٥٩ تجاوز ٧٨٠ جنيه حتى إن المخزون الوقائي استطاع أن يبدأ في بيع رصيده البالغ ٢٣,٥٠٠ طن. فقد انتهت أزمة العرض الزائد عن الحد.

وفي خلال سنة ١٩٥٩، أمسك السعر مستقراً حول ٧٨٠ إلى ٧٩٠ جنيهاً، وخففت قيود التصدير تدريجياً، وخفض الرصيد الوقائي إلى حوالي

١٠,٠٠٠ طن، وحيث أن الاتحاد السوفيتي قد تعهد بأن يحد مجموع الصادرات دون رقم ١٩٥٧، فإن قيود الاستيراد قد أزيلت تبعاً لذلك.

وفي خلال ١٩٦٠، سادت نفس الظروف تقريباً وأنهيت كافة قيود التصدير أخيراً في سبتمبر. وقد أظهر الإنتاج العالمي زيادة كبيرة، وهكذا فعل الاستهلاك الذي للعام الثالث كان يفوق الإنتاج. وكان المخزون الوقائي بعيداً عن التدخل في السوق، ولا زال يحتفظ بـ ١٠,٠٠٠ طن من القصدير فضلاً عن احتياطيات نقدية كبيرة، وكان الموقف كله يبدو مرضياً تماماً. ولكن هذا كان الهدوء الذي يسبق العاصفة التالية. ففي مارس ١٩٦١ كان السعر آخذاً في الارتفاع بسرعة، وكان المخزون الوقائي يبيع بشدة. وفي ٢٠ يونيه وصل السعر إلى الحد الأقصى ٨٨٠ جنيه، وأعلن المجلس أن الرصيد الوقائي كله قد استنفد، وتبعاً لذلك انسحاب مدير المخزون الوقائي كبائع. ومع كون الصادرات غير مقيدة بالفعل، فقد كان المجلس عاجزاً عن وقف أي ارتفاع آخر في الأسعار.

كل هذا حدث في الأسابيع الأخيرة لاتفاقية ١٩٥٦ التي انتهت في ٣٠ يونيه ١٩٦١. وقد جرت مفاوضات لعقد اتفاقية دولية ثانية في مايو- يونيه ١٩٦٠، وهذه دخلت في حيز التنفيذ مؤقتاً في أول [illegible] ١٩٦٠، بالرغم من أنه [illegible] حتى فبراير ١٩٦٢، لمدة ٥ سنوات أخرى. وقد كانت العضوية هي نفسها تقريباً. ولا زالت لا تشمل الولايات المتحدة أو الاتحاد السوفيتي. وقد ترك الحد الأدنى والحد الأقصى، ٧٣٠ جنيه و ٨٨٠ جنيه، بدون تغيير. وقد ظل النظام بالنسبة لتقييد التصدير كما هو، فيما عدا أنه قد يفرض الآن عندما يحوز المخزون الوقائي ٥٠٠٠ طن من القصدير بدلاً من ١٠,٠٠٠ طن.

أما عن التطورات التي حدثت أثناء فترة سريان هذه الاتفاقية الثانية فإنها تتلخص فيما يلي: استمرت الأسعار في الارتفاع. وعندما ارتفع السعر فوق الحد الأقصى وبيع القصدير من الرصيد الوقائي على أساس ٨٨٠ جنيه،

فإن الرصيد سرعان ما نفد. وقد تقلب السعر بعد ذلك فيما بين ٩٠٠ جنيه و ٩٩٠ جنيه. وبعد ١٩٦١ دخلت الدول الشيوعية السوق كمشترية. وفي ١٢ يناير ١٩٦٢ عدلت الأسعار النهائية لتتمشى مع هذا الوضع وثبتت عند ٧٩٠ جنيه و ٩٦٥ جنيه، مع القطاع الأوسط، الذي قد لا يعمل فيه مدير المخزون الوقائي، ٨٥٠ جنيه إلى ٩١٠ جنيه.

وفي يونيه ويوليو ١٩٦٢ انخفض السعر مرة أخرى إلى ٨٤٥ جنيه، جزئياً بسبب الإشاعات التي انتشرت عن عزم الولايات المتحدة (التي لم تكن عضواً في الاتفاقية) على القيام بالتخلص من جزء من مخزونها الاستراتيجي يبلغ تقريباً ٣٦٥,٠٠٠ طن (حوالي ثلاثة أمثال الصادرات العالمية السنوية) في السوق. وفي الواقع، الولايات المتحدة راعت مصلحة الدول المنتجة عندما طبقت سياسة مبيعاتها في هذا الشأن. ومن إبريل ١٩٦٣ ارتفع السعر تدريجياً إلى نحو ٩٠٠ جنيه في أغسطس، ووصل إلى ١٠٠٠ جنيه في بداية سبتمبر. وبحلول أكتوبر كان الرصيد الوقائي قد نفد بالكامل مرة أخرى عن طريق البيع.

وفي ٤ ديسمبر ١٩٦٣، رفعت الأسعار النهائية مرة أخرى وثبتت عند ٨٥٠ جنيه، ١٠٠٠ جنيه. وفي نوفمبر ١٩٦٤ عدلت الأسعار النهائية من جديد، فرفعت إلى ١٠٠٠ جنيه، ١٢٠٠ جنيه. وفي نفس الوقت، ارتفع سعر السوق إلى ١,٧١٥ جنيه، بالرغم من حقيقة أن الولايات المتحدة قد باعت ٢٠,٠٠٠ طن من مخزونها الاستراتيجي. وعقب ذلك، بدأ السعر في الانخفاض، خصوصاً كنتيجة لقرار الولايات المتحدة بأن تطرح كميات أكبر من مخزونها للبيع في السوق.

وفي ١٤ إبريل ١٩٦٥ تمت الموافقة على اتفاقية ثالثة لمدة خمس سنوات. وقد دخلت حيز التنفيذ اعتباراً من أول يوليو ١٩٦٦. وقد ظلت الشروط الأساسية بدون تغيير. وقد طولب الأعضاء المنتجون بأن يساهموا بنصف الرصيد الوقائي عند بدء سريان الاتفاقية في ٩٦٦ . ...ف

الباقي المستحق من الدول المنتجة فقد طلب فيما بعد في ١٩٦٨.

ونظراً لأن الأسعار كانت تتحرك باستمرار فوق الحد الأقصى، فقد أصبح من الضروري رفع الحدود الدنيا والحدود العليا للأسعار في ٦ يوليو ١٩٦٦ (١١٠٠ جنيه، ١٤٠٠ جنيه)، ومرة ثانية - بعد تخفيض الجنيه الاسترليني - في ١٦ يناير ١٩٦٨ (١٢٨٠ جنيه، ١٦٣٠ جنيه) - بعد أن كانت قد ثبتت مؤقتاً عند ١٢٨٣ جنيه، ١٦٣٣ جنيه. وقد نتجت تقلبات السعر إلى حد كبير من عدم التأكد بشأن قيم العملات.

وقد أدت زيادة الإنتاج إلى خفض الأسعار، وفرضت حصص التصدير في ١٩ سبتمبر ١٩٦٨. في هذا التاريخ بلغت المشتريات بواسطة المخزون الوقائي ١١,٢٩٠ طن. وقد مثلت الحصص خفض نسبته ٣,٧٥٪ فقط، ولكنها ساعدت في تحقيق توازن بين العرض والطلب. ولمكافحة ارتفاع الأسعار - فقد سمح لمدير المخزون الوقائي في ١٢ مارس ١٩٦٩ بأن يبيع (ويشتري) قصدير في المدى الأوسط. ومع ذلك، ففي ٤ ديسمبر ١٩٦٩، تمخض طلب المضاربة الزائد عن ارتفاع السعر إلى الحد الأقصى، وفي نفس اليوم أشيع أن ٤٠٠ طن من المخزون قد بيعت. وقد ألغيت حص التصدير.

واعتباراً من يناير ١٩٧٠، أصبحت الحدود الدنيا والحدود العليا للأسعار ١٢٦٠ جنيه، ١٦٠٥ جنيه على التوالي. وقد انخفضت الأسعار إلى حوالي ١٥٥٠ جنيه في فبراير ١٩٧٠. وفي مارس وأبريل، ارتفعت الأسعار بحدة نتيجة للمضاربة، وفي آخر إبريل بيع كل رصيد المخزون الوقائي تقريباً بدون أن ينجح في تخفيض السعر. وفي ٢١ أكتوبر ١٩٧٠ رفع كل من الحد الأدنى والحد الأقصى للسعر بمقدار ٤٠ جنيه.

# الفصل الخامس
## مشكلة تخصيص الموارد

**١ - مقدمة :**

تواجه كافة المجتمعات مشكلة اقتصادية تتمثل في ندرة المتاح لديها من الموارد الاقتصادية في الوقت الذي تتعدد فيه حاجات سكانها وتتزايد بصفة مستمرة . وتبدو خطورة هذه المشكلة عندما نعرف أن هذه الموارد - حتى في حالة زيادتها - تنمو بمعدل يقل كثيراً عن معدل زيادة السكان وحاجاتهم . وهذه الحقيقة معروفة منذ القدم. فقد نبه إليها «مالتس» منذ القرن الثامن عشر، حيث قرر ما معناه أن معدل نمو السكان يسير وفق متوالية هندسية بينما تأخذ الزيادة في الموارد شكل متوالية عددية .

وعلى ذلك ، إذا لم تقم هذه المجتمعات بالتصدي لمشكلة ندرة مواردها وقصورها عن تلبية حاجات سكانها؛ فقد يأتي وقت تتدهور فيه القدرة الأنتاجية لبعض هذه الموارد ، بل وقد يكف بعضها عن العطاء . ولذلك فلا مفر أمام هذه الدول من بذل قصارى جهدها في محاولة البحث عن موارد جديدة تستطيع أن تسهم في الارتفاع بمستويات إشباعها أو على الأقل تحافظ عليها . ليس هذا فحسب ، وإنما يتعين عليها أولاً وقبل كل شيء أن تحاول استخدام المتاح لديها من الموارد استخداماً أمثلاً ، أي استخداماً كاملاً وبأكثر الطرق كفاءة من الناحية الاقتصادية . وهذا يقتضي القيام بإعادة توزيع الموارد بصفة دائمة بما يتفق مع التغيرات المستمرة في الحاجات الإنسانية ، وفي أنواع وكميات الموارد المتاحة وفي الفنون الانتاجية السائدة .

إن مشكلة تخصيص الموارد إنما تتعلق بالتساؤل الثاني من تساؤلات المشكلة الاقتصادية الثلاثة: «ماذا ننتج؟ وكيف ننتج؟ ولمن ننتج؟». ولذلك فإن حلها يتم من خلال «الآليات Mechanisn» التي يستخدمها التنظيم الاقتصادي لكل دولة في حل مشكلته الاقتصادية بصفة عامة. وهذه «الآليات» تختلف ـ كما نعرف ـ باختلاف نوع التنظيم الاقتصادي نفسه والفلسفة الاقتصادية التي يتبناها. ففي النظم الاقتصادية الحرة (نظام السوق أو نظام المشروع الخاص) تتمثل هذه «الآليات» فيما يعرف باسم «جهاز الثمن Price System»، بينما تتمثل في النظم الاقتصادية الآمرة (المخططة تخطيطاً مركزياً) فيما يعرف باسم «جهاز التخطيط Planning System».

وفي هذا الفصل سوف نعني فقط بتحليل مشكلة تخصيص الموارد في النظم الاقتصادية الحرة حيث يقوم «جهاز الثمن» بتخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة البديلة وبين المناطق الجغرافية المختلفة أيضاً. وسوف نبدأ بتحليل مفهوم التخصيص الأمثل للموارد، ثم نتناول مفهوم أسواق الموارد وكيفية تخصيص الموارد بين هذه الأسواق بما يؤدي إلى أقصى كفاءة في استخدامها. وأخيراً نتعرض لبعض الظروف المعينة التي تحول دون التخصيص الأمثل للموارد.

**٢ ـ التخصيص الأمثل**

من المعروف أن كل مورد من الموارد الانتاجية له أكثر من استخدام بديل. فإذا كان لدينا كمية معينة من مورد انتاجي ما، وليكن فدان من الأرض مثلاً، فإننا يمكن أن نزرعها أو نبني عليها مجمع سكني، أو نشيد فوقها مصنعاً من المصانع. وإذا قررنا زراعتها فإننا يمكن أن نزرعها قمحاً أو شعيراً أو أي نوع آخر من المحاصيل الزراعية. وهكذا تتعدد استخدامات كل مورد انتاجي. وحيث أن الموارد الانتاجية أصلاً نادرة والمعروض منها في كل مجتمع هو حجم ثابت، فلا بد أن تكون هذه الاستخدامات البديلة متنافسة في نفس الوقت، بمعنى أن تحقق بعض هذه الاستخدامات لا بد أن يكون على حساب عدم تحقق بعض الاستخدامات الأخرى. وهكذا يمكن أن نتوقع أن

يكون هناك أكثر من طريقة يتم بها توزيع المتاح من كل الموارد الانتاجية في المجتمع بين استخداماتها المختلفة البديلة وبين المناطق الجغرافية المختلفة أيضاً. وتعرف هذه الطرق التي يتم بها توزيع الموارد باسم أنماط تخصيص الموارد. وبالطبع يتولد عن كل نمط من أنماط تخصيص الموارد مستوى معين من الناتج القومي. وتختلف أنماط التخصيص فيما بينها باختلاف مدى استخدام الموارد المتاحة وكيفية استخدامها. فإذا أمكن الوصول إلى نمط يتم فيه استخدام الموارد المتاحة استخداماً كاملاً من ناحية، وكفؤاً من الناحية الاقتصادية من ناحية أخرى، فإنه لا بد أن يكون النمط الأمثل لتخصيص الموارد. ولا بد أن نتوقع أن هذا التخصيص الأمثل للموارد سوف يحقق أقصى ناتج كلي ممكن، أي يحقق أقصى مساهمة لهذه الموارد في الرفاهة الاقتصادية للمجتمع، بحيث أن تغيير هذا النمط وإعادة تخصيص الموارد لا يمكن أن يؤدي إلى نمط آخر يتولد عنه مساهمة أكبر في الرفاهة الاقتصادية.

والسؤال الهام الذي يثور الآن هو: «ما هي الشروط التي يتعين توافرها حتى نصل إلى مثل هذا التخصيص الأمثل للموارد؟». بصفة عامة يمكن أن نقول أنه إذا كان لدينا كمية معينة من مورد انتاجي ما، فإن أقصى مساهمة لها بالنسبة للرفاهة الاقتصادية للمجتمع تتحقق عندما تتساوى قيمة الناتج الحدي لهذا المورد في أي استخدام من استخداماته مع قيمة الناتج الحدي له في جميع استخداماته الأخرى البديلة. حيث إذا افترضنا أنه تم توزيع الكمية المتاحة من هذا المورد بحيث كانت قيمة الناتج الحدي لهذا المورد في أحد الاستخدامات أكبر منها في استخدام آخر، فإن تحويل قدر من هذا المورد من الاستخدام ذي القيمة المنخفضة للناتج الحدي إلى الاستخدام الآخر ذي القيمة المرتفعة للناتج الحدي لا بد أن يؤدي إلى زيادة صافية في الناتج الكلي. وتستمر عملية التحويل هذه حتى يعود التساوي بين قيمة الناتج الحدي لهذا المورد في كافة استخداماته البديلة. وهكذا بالنسبة لكافة الموارد الاقتصادية المتاحة في المجتمع تستمر عملية تحويل الموارد من الاستخدامات التي تكون فيها قيمة الناتج الحدي منخفضة إلى استخدامات

أخرى تكون فيها قيمة الناتج الحدي مرتفعة طالما أن ذلك يؤدي إلى زيادة الناتج وبالتالي الرفاهة الاقتصادية. وبالطبع تتحقق الرفاهة العظمى عندما نصل إلى النقطة التي تكون عندها قيمة الناتج الحدي لكل مورد متساوية تماماً في جميع استخداماته البديلة. وعند هذا الحد فقط، تتوقف عملية إعادة تخصيص الموارد ونكون قد وصلنا فعلاً إلى التخصيص الأمثل حيث لا يمكن أن نحقق أي زيادة صافية في الناتج القومي عند أي خصيص آخر غيره.

**٣ - أسواق المورد**

عندما تتم عملية تخصيص الموارد من خلال ميكانيكية «جهاز الثمن»؛ فأن مفهوم «سوق المورد» يصبح مفهوماً على درجة كبيرة من الأهمية. ويتوقف مدى اتساع سوق المورد على طبيعة المورد نفسه من ناحية وعلى البعد الزمني من ناحية أخرى. فبالنسبة لبعد زمني معين قد تكون بعض الموارد «أكثر قابلية على التحرك والانتقال More Mobile» عن غيرها من الموارد وبالتالي تميل أسواقها لأن تكون كبيرة. وتتوقف القدرة على الانتقال - بدورها - على عدد من العوامل لعل من أهمها: تكاليف الشحن، «القابلية للتلف والعطب والهلاك Perishability »، القوى الاجتماعية وما شابه ذلك. وبالطبع تختلف الموارد فيما بينها بالنسبة لهذه العوامل.

وتتغير القدرة على الانتقال لأي مورد ما، مع تغير البعد الزمني موضع الاعتبار. ففي خلال فترة قصيرة من الزمن تكون هذه القدرة محدودة أكثر مما تكون عليه خلال فترة أطول من الزمن. ففي خلال فترة قصيرة من الزمن يمكن أن نتوقع أن تكون بعض الموارد غير قادرة على التحرك من منطقة جغرافية إلى منطقة جغرافية أخرى، رغم إمكانية تصور أنها قادرة على التحرك من استخدام إلى استخدام آخر داخل نفس المنطقة الجغرافية الواحدة. غير أنه يمكن أن نتوقع أنه كلما طالت الفترة الزمنية موضع الاعتبار، كلما اتسعت المنطقة الجغرافية التي يمكن أن يتحركوا في داخلها، بحيث يصبحون على مدى فترة طويلة من الزمن (ربع قرن مثلاً) قادرين على الانتقال تماماً داخل كل مناطق الدولة.

وهكذا نتوقع أنه على امتداد الفترات القصيرة من الزمن سوف لن تعمل جميع وحدات أي مورد انتاجي في نفس السوق. وهكذا يمكن أن نقسم الاقتصاد القومي إلى عدد من الأسواق الجزئية يتمثل كل منها بالمنطقة التي تكون كل وحدات المورد الانتاجي قادرة على التحرك في داخلها على امتداد البعد الزمني المعين. وبالطبع كلما طال البعد الزمني، كلما تعاظم «الترابط الداخلي Inter - Connections» بين الأسواق الجزئية، بحيث أنه خلال فترة طويلة من الزمن - بالدرجة الكافية - نتوقع أن هذه الأسواق الجزئية تميل لأن تتلاحم وتندمج معاً لتصبح سوقاً واحدة مفردة.

وهكذا فإن فكرة «الأسواق الجزئية» يمكن أن نعتبرها مجرد «مفهوم نظري Conceptual» أكثر من كونها حقيقة فعلية، بمعنى أن الحدود بين الأسواق الجزئية لا تبدو أمامنا واضحة بل يتداخل كل سوق جزئي مع غيره من الأسواق الجزئية. ومع ذلك فإن إبقاءنا على فكرة انفصال الأسواق الجزئية وتميزها، يساعدنا كثيراً في تحليل مشكلة تخصيص الموارد بطريقة أفضل.

كذلك فيما يتعلق بتتابع الفترات الزمنية، يكفي أن نهتم بفترتين:

(أ) الفترة القصيرة التي تكون خلالها الأسواق الجزئية لمورد ما، مستقلة ومنفصلة.

(ب) الفترة الطويلة التي تكون الموارد خلالها، لديها الوقت الكافي للانتقال بحرية بين الأسواق الجزئية بحيث تعمل على صهرها وإذابة الحدود بينها ودمجها في سوق واحدة متميزة.

**٤ - تخصيص الموارد في ظل المنافسة الصافية**

عندما تسود المنافسة الصافية في أسواق المنتجات النهائية وكذلك في أسواق الموارد الانتاجية، وعندما لا تكون هناك أي وفورات اقتصادية خارجية سواء في مجال الاستهلاك أو في مجال الإنتاج، فأن جهاز الثمن كفيل بأن يضمن لنا الوصول إلى النمط الأمثل لتخصيص الموارد. ومن هنا

..حد نموذج المنافسة الصافية الذي يستبعد الوفورات، أفضل نقطة بداية لتحليلنا لمشكلة ال..صص.

وسوف نبدأ بتحليل مشكلة تخص.. مورد انتاجي ما في الفترة القصيرة داخل سوق جزئي معين. ثم نطور التحليل بعد ذلك ..ا عملية التخصيص في الفترة الطويلة داخل الأسواق الجزئية أو على امتداد الاقتص..اد..مي بأكمله.

**أولاً: التخصيص في داخل سوق جزئي معين:**

..أ - ..ا.. الموارد بأنجاز عملية التخصيص عندما تكون الموارد مخصصة تخصيصاً «غير أمثل»، و.. ..ل ..يان المنافسة الصافية. دعنا نفترض أن وحدات مورد انتاجي معين قد خصصت بين صناعتين بحيث إن قيمة الناتج الحدي للمورد ستكون أعلى في صناعة عنها في الصناعة الأخرى. ونعرف أنه في ظروف المنافسة الصافية ستميل أثمان الموارد الانتاجية لأن تتساوى مع قيمة ناتجها الحدي وذلك حتى يتحقق التوازن. ومن ثم نتوقع أن الصناعة التي تكون فيها قيمة الناتج الحدي أعلى، سوف تكون على استعداد لأن تدفع لكل وحدة من المورد الانتاجي ثمناً أو عائداً أعلى. وبالتالي فإن أرباب هذا المورد الانتاجي، مدفوعين بهدف الحصول على أقصى عائد ممكن، سوف يقومون بتحويل وحدات من هذا المورد من الاستخدامات (الصناعات) التي تدفع أقل إلى الاستخدامات التي تدفع أكثر. ومع استمرار عملية تحويل وحدات المورد، فمن المتوقع أن تتناقص انتاجيته العينية الحدية (وبالتالي قيمة ناتجه الحدي) في الاستخدامات التي تتجه إليها وترتفع في الاستخدامات التي نسحب منها كنتيجة مباشرة لسريان قانون تناقص الغلة. وتستمر عملية التحويل إلى الحد الذي تتساوى عنده قيمة الناتج الحدي للمورد في جميع استخداماته، وتكون عنده كل المؤسسات في السوق الجزئي تدفع سعراً لكل وحدة من وحدات المستخدم الانتاجي مساوية لقيمة ناتجه الحدي. وعند هذه النقطة يكون المورد قد تم تخصيصه تخصيصاً أمثلاً، كما أنه يكون قد حقق في داخل السوق الجزئي

أقصى مساهمة له في الناتج القومي الصافي.

ولتوضيح المبادىء الاقتصادية الفنية لعملية التخصيص دعنا نفترض أن المؤسسات في صناعتين مختلفتين، أولاهما تنتج السلعة (س) والثانية تنتج السلعة (ص)، تعمل في نفس السوق الجزئي للمورد الأنتاجي (أ). ولنفترض أيضاً أنه، في البداية، تكون وحدات المورد (أ) مخصصة تخصيصاً أمثلاً (كاملاً وكفؤاً) بين مؤسسات الصناعتين. وبالطبع تكون قيمة الناتج الحدي للسمتخدم (أ) في مؤسسات الصناعة (س) - ولترمز لها بالرمز (ق ن ح)أ س - مساوية تماماً لقيمة الناتج الحدي لنفس المستخدم (أ) في مؤسسات الصناعة (ص) - ولترمز لها بالرمز (ق ن ح) أص. وعند التوازن لا بد أن يكون:

(ق ن ح) أ س = (ق ن ح) أ ص = ث أ.

أو: (ن ع ح) أ س × ث س = (ن ع ح) أ ص × ث ص = ث أ.

حيث: ث أ = ثمن الوحدة من المورد (أ).

ث س = ثمن الوحدة من السلعة س.

ث ص = ثمن الوحدة من السلعة ص.

(ن ع ح) أ س = الناتج العيني الحدي للسمتخدم (أ) في صناعة السلعة س.

(ن ع ح) أ ص = الناتج العيني الحدي للمستخدم (أ) في صناعة السلعة ص.

فإذا افترضنا أن حدثت زيادة في الطلب السوقي على السلعة (س)، بينما يظل الطلب على السلعة (ص) ثابتاً على حاله. ويظل مستوى الطلب الكلي ثابتاً، والزيادة في الطلب على (س) يتم إلغاؤها بانخفاض الطلب على سلع أخرى غير السلعتين (س)، (ص). ويرتفع سعر السلعة (س) وبالتالي نزيد (ق ن ح)أ س ويصبح المرد (أ) له قيمة أكبر بالنسبة للـ[illegible] إنتاج

السلعة (س) عن قيمته في إنتاج السلعة (ص). وهنا لا يظل التخصيص الأصلي للمستخدم (أ) هو التخصيص الأمثل الذي يعظم الرفاهة. وعند الثمن (ث) أ للمورد الانتاجي، فأن العاملين في صناعة السلعة (س) يجدون هناك نقصاً في المستخدم (أ). وبالتالي فأنهم سيعملون على رفع سعر (أ) بدرجة كافية لأن تجعل ملاك المورد (أ) يحولون وحدات منه من صناعة السلعة (ص) إلى صناعة (س). ومع زيادة الكمية المستخدمة من (أ) في مؤسسات الصناعة (س) بالنسبة إلى الكميات المستخدمة من الموارد الانتاجية الأخرى فلا بد أن تقل الانتاجية العينية الحدية للمورد (أ) في مؤسسات الصناعة (س) كنتيجة مباشرة لسريان قانون تناقص الغلة. ومع زيادة الناتج من السلعة (س)، فمن المتوقع أن ينخفض سعرها (ث) س. وهكذا سوف تنخفض (ق ن ح) أ س.

والتغيرات التي تحدث في داخل الصناعة المنتجة للسلعة (ص) سوف تصاحب التغيرات التي تحدث في صناعة السلعة (س). فمع تحويل وحدات المورد الانتاجي (أ) من انتاج السلعة (ص) إلى السلعة (س)، فإن نسبة المورد (أ) إلى الموارد الأخرى التي تستخدمها المؤسسات في الصناعة المنتجة للسلعة (ص) سوف تتناقص ويتزايد (ن ع ح) أ ص. وسوف تنتج وتباع كميات أقل من (ص)، وبالتالي يرتفع ثمنها (ث) ص. والزيادة في (ن ع ح) أ ص وفي (ث) سوف تؤدي إلى زيادة (ق ن ح) أ ص.

وسوف تستمر إعادة تخصيص المورد (أ) من انتاج السلعة (ص) إلى انتاج السلعة (س) حتى يتم توزيع وحداته مرة أخرى بين الصناعتين بطريقة مثلى. فوحدات المورد (أ) تتحرك من صناعة السلعة (ص) إلى صناعة السلعة (س). وسوف يكون السعر الجديد للوحدة من المورد (أ) قد اصبحت الآن أعلى إلى درجة ما عما كانت عليه من قبل حيث أن قيمة ناتجه الحدي تكون الآن أعلى في الصناعتين عما كانت عليه قبل ذلك. وكنتيجة لتنافس المؤسسات فيما بينها في الصناعتين على العرض المتاح من المورد (أ)، فإن سعر (أ) سوف يرتفع إلى المستوى الذي يتساوى عنده مع قيمة ناتجه الحدي

في كلا الاستخدامين (أي في الصناعتين).

وسوف يعود المورد (أ) مرة أخرى إلى تقديم أقصى مساهمة له في الناتج القومي الصافي كنتيجة لمثل هذه التحويلات إلى أن تصبح قيمة الناتج الحدي للمورد (أ) متساوية مرة أخرى في كل المؤسسات التي تعمل في الصناعتين.

ثانياً: التخصيص بين الأسواق الجزئية:

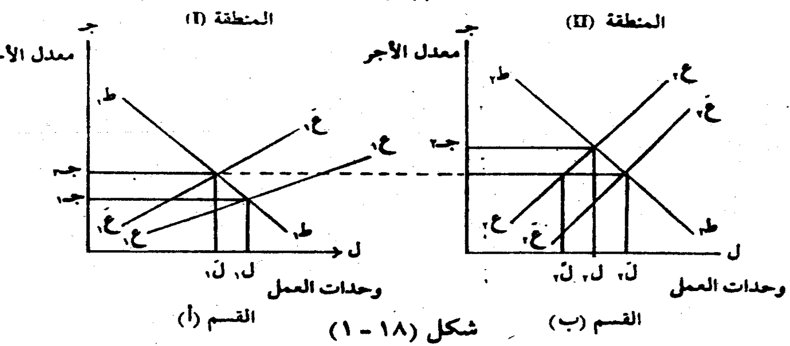
والآن نطور التحليل بزيادة البعد الزمني موضع الاعتبار، ونقوم بوصل تحليل الفترة القصيرة بتحليل الفترة الطويلة.

لنفترض أن هناك موردان انتاجيان: (١) نوع معين من العمل، (٢) رأس المال. ونفترض أن جميع وحدات العمل متجانسة. أما رأس المال فيفترض أنه مثبت في أشكال معينة وأنه قادر على التحرك في الفترة القصيرة، أما في الفترة الطويلة فهو ليس قادراً على التحرك فقط وإنما أيضاً قادر على تغيير شكله كما يمكن إعادة تخصيصه من استخدام إلى آخر.

١ - تخصيص العمل:

لنفترض أن هناك منطقتان (المنطقة I والمنطقة II) وأنهما يمثلان في البداية سوقين جزئيين منفصلين ولكن متماثلين تماماً وذلك في الفترة القصيرة. ولنفترض أنه في كل سوق تنتج نفس المنتجات، وأن التسهيلات الرأسمالية في كل منهما متماثلة. ولنفترض أن منحنى طلب كل من السوقين على العمل وهما (ط١ ط٢)، (ط٢ ط٢) متشابهان أيضاً كما في الشكل (١٨ - ١) الآتي. أما منحنيا عرض العمل فيختلفان في كل من السوقين حيث يكون عرض العمل في المنطقة (I) أكبر منه في المنطقة (II) ولذلك يقع منحنى عرض العمل للمنطقة (I) وهو (ع١ ع١) أبعد ناحية اليمين عن منحنى عرض العمل (ع٢ ع٢) للمنطقة (II).

لنفترض أن العمل أسيء تخصيصه وترتب على سوء توزيعه هذا أن اختلفت قيمة ناتجه الحدي وسعره في المنطقتين. وليكن سعر العمل، أي




شكل (١٨ - ١)

معدل الأجر، هو (جـ١) في المنطقة الأولى بينما يكون (جـ٢) في المنطقة الثانية. ويكون مستوى العمالة أو التشغيل وهو (ل١) في المنطقة الأولى أكبر من المستوى (ل٢) في المنطقة الثانية. وارتفاع نسبة العمل إلى رأس المال في المنطقة الأولى تؤدي إلى انخفاض الناتج العيني الحدي وقيمة الناتج الحدي للعمل في هذه المنطقة. وبالطبع يحدث العكس في المنطقة الثانية.

وتنجز أسعار السوق الجزئي المنفصل للعمل، الدافع في الفترة الطويلة للتحرك أو إعادة تخصيص العمل من المنطقة (I) إلى المنطقة (II)، وتعمل إعادة التخصيص على التخلص من الفروق في الأجر فيما بين السوقين. فعندما يترك العمال المنطقة الأولى، فإن عرضهم يقل فيها وبالتالي ينتقل منحنى عرض السوق الجزئي للفترة القصيرة إلى أعلى ناحية اليسار ويصبح (عَ١ عَ١). وعندما يدخلون إلى المنطقة الثانية فإن منحنى عرضها قصير الاجل ينتقل إلى أسفل ناحية اليمين معبراً عن زيادة العرض. ومع انخفاض نسبة العمل إلى رأس المال في المنطقة الأولى؛ فإن قيمة الناتج الحدي للعمل ومعدل أجره يرتفعان والعكس يحدث في المنطقة الثانية. وتستمر عملية إعادة التخصيص حتى تتساوى معدلات الأجور في السوقين الجزئيين وذلك عند المستوى (جـ٣). وبالطبع فإن هذه العملية تؤدي أيضاً إلى زيادة الناتج القومي الصافي والرفاهة. وبالطبع لن تحدث بعد الوصول إلى هذا

التخصيص الأمثل أي عملية تحرك للعمل في أي اتجاه حيث أن تساوي معدل الأجر في المنطقتين يزيل أي حافز على الانتقال، فضلاً عن أنه لن يتحقق عند أي نمط آخر من أنماط التخصيص أي زيادة في الناتج القومي الصافي.

٢ - تخصيص رأس المال:

إن العبء الكلي لعملية التكيف لن يلقى بالكامل على العمل في الفترة الطويلة كما يمكن أن يفهم من التحليل السابق، بل إن جزءاً من عملية التكيف سوف يتم عن طريق إعادة تخصيص رأس المال. فارتفاع نسبة العمل إلى رأس المال في المنطقة الأولى يشير إلى نفس الشيء الذي يشير إليه انخفاض نسبة رأس المال إلى العمل. وبالمثل في المنطقة الثانية. ولذلك فمن المتوقع أن تزيد قيمة الناتج الحدي لرأس المال في المنطقة الأولى عنها في المنطقة الثانية. واختلاف الانتاجيات الحدية لرأس المال وبالتالي اختلاف العوائد على الاستثمارات (ثمن أو عائد رأس المال) بين المنطقتين، سوف يخلق حافزاً لهجرة رأس المال وتحركه من المنطقة الثانية إلى المنطقة الأولى.

وتؤثر حركات انتقال رأس المال في الأجل الطويل على منحنيات الطلب على العمال في الفترة القصيرة وكذلك على معدلات الأجور في المنطقتين. فمع تحرك وحدات من رأس المال من المنطقة الثانية، فإن منحنى الطلب على العمل (قيمة الناتج الحدي للعمل) في هذه النطقة سوف ينتقل إلى أسفل ناحية اليسار مؤدياً إلى مزيد من الانخفاض في معدلات الأجور التي نجمت عن الزيادة في عرض العمل. ومع دخول وحدات من رأس المال إلى المنطقة الأولى، فإن منحنى الطلب على العمل فيها يزداد. والزيادة في الطلب المقترنة بالانخفاض في العرض تؤدي إلى ارتفاع معدلات الأجور في المنطقة الأولى.

وعندما تصبح حركات الهجرة العكسية للعمل ورأس المال كافية لتحقيق التساوي بين معدلات الأجور والعوائد على الاستثمار بين

المنطقتين ، فأن كلاً من العمل ورأس المال يصبح مخصصاً تخصيصاً أمثلاً . وأي تحركات إضافية لأي منهما في أي اتجاه سوف تؤدي ألى تخفيض الناتج القومي الصافي المتولد من كل من السوقين الجزئيين معاً .

**٥ ـ الظروف التي تحول دون التخصيص الأمثل :**

هناك في دنيا الواقع عدد من القوى تحول دون أن يقوم جهاز الثمن بوظيفة التخصيص الأمثل للموار . فحتى إذا كان جهاز الثمن يعمل بحرية وكانت أسعار الموارد تقوم بحرية بدور المرشد لعملية التخصيص ، فإن هناك ثلاثة أسباب هامة ـ على الأقل ـ تؤدي إلى سوء تخصيص الموارد ، وهي :

(١) الاحتكار في أسواق المنتجات النهائية ، (٢) احتكار الشراء في أسواق الموارد الانتاجية ، (٣) بعض المعوقات غير السعرية لعملية انتقال وتحرك الموارد . وطبعاً بالإضافة إلى ذلك ، فإن التدخل المباشر في ميكانيكية حركات الأسعار من قبل الحكومة أو الاتحادات والجمعيات الخاصة لأرباب الموارد ومشتريي خدمات الموارد تشكل جميعها سبباً من أسباب سوء تخصيص الموارد . وسوف نتناول كل هذه العوامل باختصار فيما يلي .

**أولاً ـ الاحتكار في سوق المنتج النهائي :**

نقصد بالاحتكار هنا ، المعنى الواسع لهذا الاصطلاح الذي يشمل إلى جانب الاحتكار الصافي (المحتكر الواحد) كل أشكال المنافسة المقيدة الأخرى من احتكار قلة ومنافسة احتكارية . وفي كل هذه المواقف السوقية تواجه المنشآت الفردية منحنيات طلب سالبة الميل (منحدرة من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين) على نواتجها .

والاحتكار ، بالمفهوم السابق ، في أسواق المنتجات النهائية قد لا يؤثر مباشرة على تحركات الموارد . فالموارد الانتاجية قد تكون حرة في انتقالها بين أصحاب الأعمال البديلة حتى لو كانت المؤسسات التي توظف هذه الموارد تتمتع بدرجة من الاحتكار في سوق المنتج النهائي . ومع ذلك فعندما

توجد درجة ما من الاحتكار في سوق المنتجات النهائية ، فإن الناتج القومي الصافي الحقيقي وبالتالي الرفاهة لن يتم تعظيمها حتى لو أمكن تخصيص كل الموارد المتاحة بحيث يتساوى الإيراد الحدي لانتاجية كل مورد في جميع استخداماته البديلة . فحيث أن منحنى الطلب الذي يواجه كل مؤسسة يكون منحدراً إلى أسفل ناحية اليمين ، فأن الإيراد الحدي لها سيكون أقل من ثمن الوحدة من الناتج . وبالتالي سوف تكون قيمة الناتج الحدي لأي مورد في كل استخدام من استخداماته أكبر من الإيراد الحدي لانتاجيته . وسوف تختلف قيم النواتج الحدية للمورد في استخداماته المختلفة حتى لو كان الإيراد الحدي للانتاجية متساوياً في كل هذه الاستخدامات . ويرجع هذا إلى اختلاف مرونات الطلب للمنتجات المختلفة التي يساهم هذا المورد في انتاجها . فاختلاف مرونات الطلب يعني أن أسعار المنتجات والإيرادات الحدية المناظرة لها ليست متناسبة مع بعضها البعض بين المنتجات المختلفة . ومن ثم فإن قيم النواتج الحدية للمورد في استخداماته المختلفة لا تكون متناسبة مع الإيرادات الحدية لانتاجيته . ومن ثم عندما تتساوى الإيرادات الحدية للانتاجية فإن قيم النواتج الحدية لا تتساوى . وعدم تساوي قيم النواتج الحدية للمورد في استخداماته المختلفة يوضح أن الناتج القومي الصافي يمكن زيادته عن طريق عملية تحويل بعض وحدات المورد من الاستخدامات التي تكون فيها قيمة الناتج الحدي منخفضة إلى الاستخدامات الأخرى التي تكون فيها هذه القيمة مرتفعة .

إن قيمة الناتج الحدي لمورد ما هي بالفعل ما يقيس لنا مقدار مساهمة الوحدة من هذا المورد في قيمة الناتج القومي حيث أنها تساوي كما ذكرنا مسبقاً الناتج العيني الحدي لهذا المورد مضروباً في ثمن الوحدة من هذا الناتج النهائي . أما الإيراد الحدي للانتاجية فانه يوضح لنا مقدار مساهمة الوحدة من هذا المورد إلى إجمالي متحصلات (إيرادات) مؤسسة واحدة مفردة . وحينما تسود النزعات الاحتكارية ، فإن هذه المساهمة (الإيراد الحدي للانتاجية) تكون أقل من قيمة الناتج المضافة إلى الناتج القومي بواسطة الوحدة من هذا

المورد. وهكذا، إذا تم تخصيص مورد ما بحيث يكون سعره متساوياً في جميع استخداماته البديلة، فإن جهاز الثمن يكون قد أنجز بالفعل مهمته. ومع ذلك فإن القيام بعمليات إضافية لإعادة التخصيص، من الاستخدامات ذات القيمة الحدية المنخفضة للناتج إلى الاستخدام ذات القيم الحدية الأعلى، يمكن أن يزيد الناتج القومي الصافي، غير أنه لا يوجد أي دافع تلقائي للقيام بذلك.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن التقييد الجزئي أو الكامل لحرية الدخول في الصناعات التي تعمل في ظروف الاحتكار، ربما يمنع بعض الموارد من أن يتم تخصيصها بحيث تتساوى الإيرادات الحدية لانتاجيتها وأسعارها في داخل وبين الأسواق الجزئية. ويمكن لنا أن ننظر إلى مثل هذه الموارد على أنها غير منفصلة عن وجود المؤسسات الفردية، بمعنى أنها تكون موارد ثابتة في الفترة القصيرة. وهي يمكن أن تدخل في الصناعات فقط في شكل مصانع لمؤسسات جديدة. . إن وجود أرباح في الأجل الطويل في مؤسسات صناعة ما، إنما يشير إلى أن الإيرادات الحدية لانتاجية مثل هذه الموارد تكون أكبر في هذه الصناعة عنها في أي صناعة أخرى في المجتمع.

**ثانياً ـ احتكار الشراء في سوق المورد:**

إن وجود احتكار شراء في سوق المورد الانتاجي يمنع جهاز الثمن أيضاً، من انجاز التخصيص الأمثل للموارد. فعندما تسود درجة ما من احتكار الشراء، فإن المؤسسة الواحدة سوف تشتري الكمية من المورد التي يتساوى عندها الإيراد الحدي للانتاجية للمورد مع التكلفة الحدية للمورد. وعندما يكون منحنى عرض المورد يتحدر بالنسبة للمؤسسة إلى أعلى ناحية اليمين، فإن التكلفة الحدية للمورد تزيد على الثمن الذي تدفعه المؤسسة له. وعندما يتحقق التوازن في شراء المورد بالنسبة لأي مؤسسة مفردة، فإن الثمن المدفوع له يكون أقل من الإيراد الحدي لانتاجيته.

والاختلافات في أسعار المورد هي التي تعمل على تخصيصه بين

المؤسسات القليلة التي تستخدمه، بنفس الطريقة التي شرحناها في التحليل السابق الخاص بالاحتكار في سوق المنتجات النهائية. وسوف تتوقف عملية إعادة التخصيص الاختيارية للمورد عندما يصبح سعره متساوياً في جميع استخداماته البديلة. فملاك المورد لن يصبح لديهم أي حافز على تحويل بعض وحداته من استخدام لآخر، وبالتالي يتحقق التخصيص التوازني.

ولكن حتى إذا أمكن تحقيق تخصيص توازني ما، وكانت جميع المؤسسات تدفع نفس السعر للمورد، فإن هذا المورد لا يكون قد قدم أقصى مساهمة له في الناتج القومي الصافي: فطالما أن منحنيات عرض المورد التي تواجه مؤسسات مختلفة تكون مروناتها مختلفة، فإن التكلفة الحدية للمورد والإيراد الحدي لانتاجيته لن تكون متساوية بين المؤسسات المختلفة. وقد تؤدي بعض درجات الاحتكار في أسواق المنتجات النهائية إلى خلق مزيد من التشويه في نمط قيم النواتج الحدية. ومن ثم فليس هناك من سبب يدعو إلى الاعتقاد بأن قيم النواتج الحدية للمورد سوف تتساوى في استخداماتها البديلة حتى إذا ما تساوى الثمن المدفوع للمورد في كل هذه الاستخدامات. وكل ما يمكن أن نقوله بخصوص هذه النقطة إن تحول وانتقال المورد من الاستخدامات ذات القيمة المنخفضة للناتج الحدي إلى الاستخدامات ذات القيمة الأعلى، سوف تؤدي إلى زيادة الناتج القومي الحقيقي الصافي. ومع ذلك، فطالما أن ثمن المورد يكون هو نفسه في جميع الاستخدامات البديلة، فإن أصحاب المورد لن يقوموا بمثل هذه التحويلات طواعية واختياراً.

### ثالثاً - المعوقات غير السعرية :

هناك مجموعة أخرى من المعوقات التي تحول دون الوصول إلى التخصيص الأمثل، لعل من أهمها:

#### (أ) الجهل وعدم المعرفة :

إن نقص المعرفة من جانب أصحاب المورد وبه ... الموارد من

التحرك من الاستخدامات التي تدفع أقل إلى الاستخدامات التي تدفع أعلى. والمثال الواضح لهذه الحالة هو نقص المعلومات المتاحة لأصحاب المورد فيما يتعلق بالأنماط السعرية للموارد على امتداد الاقتصاد القومي ككل.

كذلك فإن نقص المعرفة قد تمنع الموارد المحتملة من أن تتجه إلى أنماط العرض التي يمكن أن تقدم أقصى مساهمة للناتج القومي الصافي. وتفسر لنا الأشكال المختلفة لمورد العمل، هذه النقطة. إذ يتعين معرفة الوظيفة أو الحرفة التي يتعين أن يقوم الوافدون المحتملون إلى سوق العمل، على التدرب عليها. وهل يمتلك أولئك الذين سيختارون الوظائف، المعلومات الكاملة المتعلقة بالعوائد المستقبلية الخاصة بكل وظيفة من الوظائف البديلة؟ في الواقع فإنهم غالباً لا يمتلكون هذه المعلومات. فالأطفال ربما يحذون حذو آبائهم ويعملون في جمع المحاصيل أو في أنواع معينة من الحرف عندما تكون الوظائف البديلة أكثر ربحية. وعندما لا يحذون حذو آبائهم فإن المعلومات التي على أساسها يتخذون القرارات تكون عادة غير دقيقة. وبالتالي فإن الوافد المحتمل إلى سوق العمل والذين ينصحونه أيضاً، لا يكتشفون أن اختيارهم للوظيفة أو الحرفة كان غير موفق من الناحية الاقتصادية، إلا عندما يكونون قد قطعوا شوطاً كبيراً في برنامج التدريب. وربما يكونون قد أنهوه تماماً، وعند هذه النقطة قد يكون الوقت متأخراً جداً لإجراء أي تغيير في خياراتهم الوظيفية.

(ب) المعوقات الاجتماعية والسيكولوجية:

إن العوامل الاجتماعية والنفسية ربما تضع قيوداً في طريق التخصيص الأمثل للموارد. وتتمثل هذه العوامل في الارتباطات بمجتمعات معينة أو بالأصدقاء أو بالعائلة وهي ارتباطات قد تقيد حرية التحرك والانتقال بصرف النظر عن الحوافز النقدية على الانتقال: كما قد تتمثل فيما يحدث من تمجيد وإطراء لوظيفة معينة، أو مجتمع معين، أو طريقة حياة معينة، من قبل جماعات اجتماعية معينة، مما يؤدي إلى تقييد حرية الانتقال.

(ج) العوامل المؤسساتية:

هناك الكثير من القيود المؤسساتية المختلفة لعملية إعادة تخصيص الموارد، تظهر أمامنا في المجتمع. ففي الدول الصناعية، مثلاً كثيراً ما تجد العمال تحتفظ بحقوق معينة قبل مؤسسات معينة، مثل حقوق المعاش والأقدمية. كذلك قد تقوم نقابات العمال في بعض الحالات بتقييد الدخول مباشرة في بعض الوظائف المعينة. كما أن براءات الاختراع التي تحصل عليها مؤسسة ما أو مجموعة من المؤسسات في إحدى الصناعات قد تغلق الباب في وجه أي مؤسسات جديدة تريد الدخول إلى هذه الصناعة وبالتالي كميات من موارد معينة على التحول إلى استخدامات أخرى قد تحقق إنتاجيات حدية منخفضة القيمة أو تحصل فيها على عوائد منخفضة.

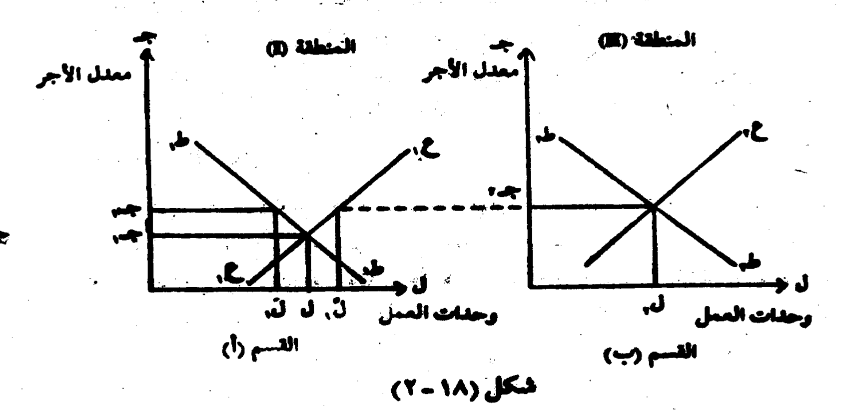
(د) تثبيت الأسعار:

في بعض الأحيان قد لا يسمح لجهاز الثمن في أداء وظيفته المتعلقة بتخصيص الموارد، فقد يتم تثبيت أسعار بعض الموارد أو التحكم فيها ومراقبتها من قبل الدولة. وقد تأخذ هذه المراقبة الحكومية شكل تشريعات الحد الأدنى للأجور، أو الإعانات الممنوحة لأسعار المنتجات الزراعية أو الرقابة على الأجور والأسعار التي يقترحها ويؤيدها الكثيرون خلال فترات التضخم. وقد يتم مراقبة أسعار بعض الموارد كلياً أو جزئياً بواسطة بعض الجماعات الخاصة المنظمة لأصحاب الموارد أو مشتري الموارد. كما أن بعض نقابات العمال تشبه هذه الجماعات.

وسوف نقدم ثلاثة أمثلة افتراضية لتوضيح بعض آثار عملية الرقابة على أسعار الموارد على التخصيص التوازني للموارد والناتج القومي الصافي. وسوف نفترض أنه في غياب الرقابة، سوف تسود المنافسة، وحتى إذا كان هناك درجة من الاحتكار في سوق المنتجات النهائية، فإن النتائج ستكون تقريباً متشابهة.

وفي الشكل (١٨ - ٢) التالي نرسم سوقين جزئيين لمورد معين ولغرض

التبسيط سنفترض أن هذا المورد هو عنصر العمل. ونفترض أن السوقين يتشابهان تماماً فيما عدا بالنسبة إلى التوزيع الأصلي للعمل. وينتج السوقان نفس المنتجات النهائية ولهما نفس العرض من رأس المال. كما أن منحنيات الطلب على العمل تتماثل تماماً في كل سوق جزئي. وحيث أن المنطقة (السوق الجزئي) الأولى بها عرض من العمل أكبر من السوق الجزئي II ، فإن سعر الفترة القصيرة للعمل سيكون أقل في المنطقة I ومستوى المستخدم من العمل سيكون أكبر. وسوف نقوم بتحليل ثلاثة احتمالات ممكنة.




شكل (١٨ - ٢)

**الحالة الأولى:** دعنا نفترض أن العمال في المنطقة II يضمهم تنظيم عمالي أو نقابي بينما العمال في المنطقة I ليسوا منظمين. وفي الشكل (١٨ - ٢) قمنا في شقيه (أ)، (ب) بتوضيح منحنيات الطلب والعرض في السوقين. ومن الشكل يتضح أن معدل الأجر التوازني في السوق الأولى هو (جـ١) ومعدل المستخدم من العمل هو (ل١)، أما في السوق الثانية فالمعدلان هما (جـ٢)، (ل٢) على التوالي. ثم دعنا نفترض أن العمال المنظمين نجحوا من خلال عملية المساومة الجماعية في وضع حد أدنى لمعدل الأجر عند (جـ٢) وذلك في المنطقة الثانية. بالطبع لن تظهر في هذه المنطقة أي آثار فورية أو

في الفترة القصيرة وذلك لأن معدل الأجر التوازني في هذه المنطقة هو أصلاً (جـ٢) . وعند معدل الأجر هذا ، سوف يكون أرباب الأعمال في المنطقة الثانية على استعداد لتوظيف أي قدر من العمال يكون لديه الرغبة في العمل . ويستمر الفرق الأجري بين المنطقتين في توضيح سوء التخصيص المبدئي .

غير أن آثار فرض حد أدنى للأجور في المنطقة الثانية سوف تظهر في الفترة الطويلة . فالفرق الأجري بين المطقتين سوف يخلق حافزاً لدى العمال في الانتقال من النطقة الأولى إلى الثانية . ومن ثم بزيادة تشغيل العمال في المنطقة الثانية سوف ينخفض الناتج العيني الحدي للعمل وبالتالي تنخفض أيضاً قيمة الناتج الحدي . وحيث أن معدل الأجر الذي سيحصل عليه هؤلاء العمال الإضافيون هو (جـ٢) ، وحيث أن هذا المعدل الأجري يزيد على قيمة الناتج الحدي للعمال فإنه لن يتم توظيف هؤلاء العمال . وعلى ذلك فإن أي عمال ينتقلون من المنطقة الأولى إلى المنطقة الثانية سوف يجدون أنفسهم بدون عمل ، وهذا في حد ذاته سوف يحول دون حدوث عملية الانتقال وتحققها بالفعل . حيث يجد العمال أن بقاءهم للعمل في المنطقة الأولى عند معدل الأجر المنخفض (جـ١) ، أفضل لهم من البقاء بدون عمل في المنطقة الثانية مهما كان معدل الأجر فيها مرتفعاً . وهكذا سيظل تخصيص العمل سيئاً بين المنطقتين وستظل الرفاهة دائماً تحت مستواها الأمثل .

أما بالنسبة لرأس المال ، فسوف يكون هناك دافع في هذه الحالة لانتقاله في الفترة الطويلة أيضاً . ففي الحقيقة ، سيكون انتقال رأس المال هو عنصر التكيف الوحيد الممكن حدوثه بالنسبة لتخصيص الموارد . ومع انتقال رأس المال من المنطقة الثانية إلى الأولى ، سوف ينخفض الطلب على العمل في المنطقة الثانية ويزيد في المنطقة الأولى . وهذا التغير في الطلب سوف يعمل على ارتفاع معدل الأجر والتوظيف في المنطقة الأولى كذلك سوف تنمو البطالة بين العمال المنظمين في المنطقة الثانية ، وسوف تظل الرفاهة تحت مستواها الأمثل المحتمل .

الحالة الثانية : دعنا نفترض أن العمال المنظمين في المنطقة الثانية

نجحوا في توسيع قاعدة تنظيمهم ومدها لتشمل عمال المنطقة الأولى أيضاً.
وبمجرد تنظيم العمال في المنطقة الأولى سنفترض أن العمال في المنطقتين نجحوا في فرض معدل الأجر (جـ٢) في المنطقتين [وذلك كما يتضح في الشكل (١٨ - ٢) السابق]. سوف تحدث الآثار الفورية قصيرة الأجل. سوف لن يكون هناك أثر أولي على مستوى التشغيل في المنطقة الثانية. أما في المنطقة الأولى فسوف تظهر بطالة يبلغ حجمها (لَ١ لً١). وفي المنطقة الأولى، عند معدل الأجر القديم (جـ١)، فأن مستوى العمالة (ل١) سوف يعمل على مساواة قيمة الناتج الحدي للعمل مع معدل الأجر. أما المعدل الأدنى للأجر (جـ٢) فسوف يجعل معدل الأجر أكبر من قيمة الناتج الحدي للعمل عند مستوى التشغيل القديم (ل١). وسوف يجد أصحاب الأعمال أن تخفيض حجم العمالة سوف يؤدي إلى تخفيض حجم متحصلاتهم (إيراداتهم) الكلية بمقدار أقل من مقدار انخفاض تكاليفهم الكلية، ومن ثم سيعملون على تسريح بعض العمال وسوف يؤدي المعدل المتناقص للعمل إلى رأس المال، إلى زيادة قيمة الناتج الحدي للعمل حتى يمكن إستعادة التساوي مرة أخرى بين قيمة الناتج الحدي للعمل ومعدل الأجر، وهو ما يتحقق فقط عند حجم العمل (لَ١). وهنا فقط تتوقف عملية تسريح العمال.

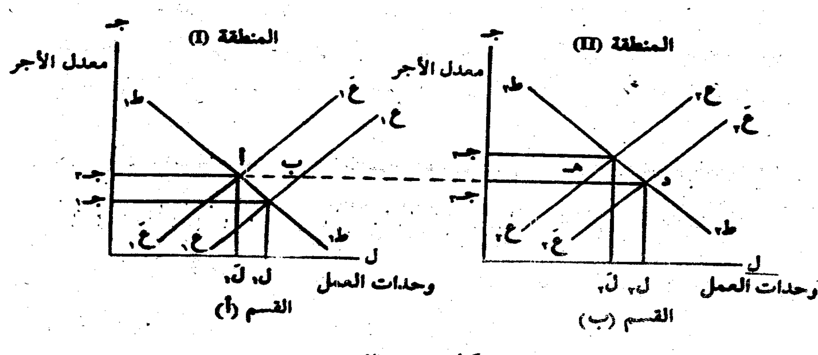
أما الآثار طويلة الأجل لعملية فرض الحد الأدنى للأجر (جـ٢) فسوف تكون مشابهة تقريباً للآثار الفورية قصيرة الأجل. وحيث لم يعد هناك فارق في الأجور بين المنطقتين، فسوف لن يكون هناك حافز على انتقال العمال المشتغلين في المنطقة الأولى إلى الثانية. كذلك فأصحاب العمال في المنطقة الثانية سوف لن يجدوا من المربح لهم، أن يوظفوا عمالاً أكثر من الحجم (ل٢) وذلك عند معدل الأجر (جـ٢)، ومن ثم فالعمال العاطلون في المنطقة الأولى لن يجدوا أي فائدة في الانتقال إلى المنطقة الثانية.

أما بالنسبة لرأس المال، فإن المعدل الأدنى للأجر (جـ٢) في المنطقة الأولى، والمعدل المنخفض للعمل إلى رأس المال (أو المعدل المرتفع لرأس المال إلى العمل) سوف يستبعدان أي دافع لرأس المال على الهجرة

من المنطقة الأولى في الفترة الطويلة . وسوف يزداد معدل رأس المال إلى العمل في المنطقة الأولى عن طريق تسريح قدر من العمال يكفي لجعل قيمة الناتج الحدي لرأس المال في المنطقة الأولى تتساوى تماماً مع قيمته في المنطقة الثانية . وهكذا ، فإن فرض الحد الأدنى للأجر في المنطقتين ، يمنع الآثار المبدئية لسوء التخصيص من أن تخف حدتها إما بهجرة العمل أو رأس المال وبالإضافة إلى ذلك فانه يخلق البطالة .

**الحالة الثالثة** : هناك حالة ثالثة ممكنة ربما لا تؤثر فيها عملية التحكم في أسعار المورد ، بطريقة عكسية على عملية تخصيص الموارد . لنفترض الآن أن العمال في السوقين منظمين ، أو أن الحكومة فرضت حداً أدنى للأجور في المنطقتين وأن معدل الأجر المفروض عن طريقة المساومة الجماعية للعمال أو التشريع الحكومي هو (جـ٣) كما في الشكل (١٨ - ٣) الآتي .

وهو أجر يتحدد تماماً عند المستوى الذي يسود في الأسواق الحرة في الفترة الطويلة بعد أن يكون قد مرّ وقت كاف أمام العمال لكي ينتقلوا ويتحركوا كما يريدون . وتكون علاقات الطلب والعرض المبدئية في السوق الجزئي الأولى ممثلة بالمنحنيات (ط١ ط١) ، (ع١ ع١) . وفي السوق الثانية




شكل (١٨ - ٣)

تكون هذه المنحنيات هي (ط٢ ط٢)، (ع ٢ ع ٢). وسوف يؤدي الحد الأدنى للأجر (جـ٣) في السوق الأولى إلى ظهور بطالة في العمل تقدر بالحجم (أ ب). أما في السوق الجزئي الثاني فإن هناك نقص في العمل قدره (هـ د) سوف يظهر عند معدل الأجر الأدنى (جـ٣)، وبالتالي سوف يعمل على رفع معدل الأجر في هذا السوق إلى (جـ٢).

وسوف تعمل البطالة على مساندة جهاز الثمن في إعادة تخصيص العمل من المنطقة (I) إلى المنطقة (II) وذلك في الفترة الطويلة. والعمال العاطلون وكذلك العمال الذين يعملون بالفعل عند مستويات أجر منخفضة في النطقة الأولى، سوف يبحثون عن فرص عمل أفضل (ذات معدل أجر أعلى) في المنطقة الثانية. وبالتالي سوق ينتقل منحنى عرض العمل في السوق الأولى إلى أعلى ناحية اليسار ليصبح (عَ١ عَ١) وبالعكس ينتقل منحنى عرض العمل في المنطقة الثانية إلى أسفل ناحية اليمين ليصبح (عَ٢ عَ٢). وسوف يعاد تخصيص العمل بحيث يتم التساوي بين قيمة ناتجه الحدي في السوقين الجزئيين، وبالتالي يكون العمل قد قدم أقصى مساهمة ممكنة له في الناتج القومي الصافي.

ومرة أخرى، يمكن أن تحدث بعض الحركة والانتقال لرأس المال من المنطقة الثانية إلى الأولى في الفترة الطويلة. فعند معدل الأجر (جـ٣) يكون مستوى العمالة المبدئي في المنطقة الأولى (لَ١) أكبر من نظيره (ل٢) في المنطقة الثانية. ومن ثم فإن معدل رأس المال إلى العمل يكون أقل والإيراد الحدي للانتاجية أكبر وذلك في المنطقة الأولى عن المنطقة الثانية. ولكن هجره وحركة رأس المال سوف تخفض الطلب على العمل في المنطقة الثانية وسوف تزيد الطلب عليه في المنطقة الأولى، وبالتالي تخفض حجم حركة العمل اللازمة لضمان التشغيل الكامل وتحقيق أقصى ناتج قومي صافي.

# الفصل الثالث

## السياسة التسويقية وتعظيم الطلب على منتجات المشروع

**تمهيد**

يمكن القول أن تناول السياسة التسويقية على مستوى المشروع له مدخلان للتحليل، فالمدخل الأول يتعلق بعلوم ادارة الأعمال ( ادارة التسويق) حيث يتم التعامل معها بنظرة ادارية بحتة، وهذا المدخل ليس مكانه هنا فى الكتاب، رغم أهميته ورغم أنه سيؤخذ فى الاعتبار فى ثنايا التحليل للصلة القوية بين علم ادارة التسويق وعلم الاقتصاد. أما المدخل الثانى، فهو المدخل الاقتصادى الذى يدور عليه التحليل هنا، والذى يركز على المنهجية الاقتصادية التى ينتهجها القائمون على صنع السياسة التسويقية لتعظيم الطلب على منتجات المشروع فى سبيل الاجابة على عدد من الأسئلة، لعل من أهمها: ماالذى يحكم تفكيرهم عند السعى الى رسم السياسة التسويقية؟ ماهو تأثير العلاقات الاقتصادية فى سوق السلعة وتغيراتها على جوانب السياسة التسويقية؟ هل تعظيم الطلب يأتى من خلال أساليب الاعلان، والترويج دون النظر الى تكاليف هذه الأساليب؟! بل ودون النظر الى طبيعة وظروف السوق الذى يعمل فيه المشروع؟! وماهى طبيعة وخصائص السوق الذى يتم فيه تسويق وتصريف منتجات المشروع؟ هل يؤثر على اتجاهات السياسة التسويقية ؟!

واذا كان الهدف النهائى للسياسة التسويقية هو تعظيم الطلب على منتجات المشروع، يصبح من الضرورى هنا الاهتمام بموضوع التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع وأساليب التنبؤ؟ واذا كانت العلاقات الاقتصادية بين المتغيرات المؤثرة يمكن أن تلعب دورا أساسيا فى تحديد منتجات

المشروع، فما هى العوامل المؤثرة على هذا الطلب؟، وهل هى عوامل سعرية أم هناك عوامل غير سعرية، ومااثر تلك العلاقات المؤثرة على تحديد حجم الطلب على منتجات المشروع؟، وماهى درجة تأثير هذه العوامل على تقدير الطلب. ومن هنا يبرز دور مرونات الطلب فى رسم السياسة التسويقية وتحقيق أهدافها، لأنها تلعب دورا رئيسيا ليس فقط فى التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع وتعظيم الايرادات الكلية للمشروع، بل أيضا فى رسم ووضع السياسة السعرية للمشروع[١].

**أولا: التعريف بالسياسة التسويقية وأهدافها:**

**١- تعريف السياسة التسويقية:**

يمكن تعريف السياسة التسويقية للمشروع فى اطار المدخل الاقتصادى الذى يقوم عليه التحليل هنا، على أنها عبارة عن " مجموعة من القواعد والوسائل والاجراءات والتدابير التى تعمل على تعظيم الطلب الفعال على منتجات المشروع سواء الحالى أو المحتمل بأقل تكاليف ممكنة بحيث تؤدى فى النهاية الى تحقيق أهداف المشروع وذلك خلال فترة زمنية معينة".

ولعل التأمل فى هذا التعريف يشير الى أن السياسة التسويقية للمشروع لاتخرج عن كونها مجموعة من الأهداف التى يسعى الى تحقيقها القائمون على صنع السياسة التسويقية، من خلال مجموعة من الأدوات، خلال فترة أو فترات زمنية معينة.

**٢- أهداف السياسة التسويقية:**

وفى ضوء تعريف السياسة التسويقية يمكن تحديد مجموعة من الأهداف تسعى الى تحقيقها هذه السياسة لعل من أهمها:

---

(١) سيفضل تخصيص فصل مستقل لتحليل السياسة السعرية على مستوى المشروع نظرا لأهميتها، ولتتاح الفرصة لتحليل الجوانب المختلفة للسياسة السعرية للمشروع.

٢/١- تصريف منتجات المشروع بأكبر كمية ممكنة بالصورة التى تتوافق مع جداول الانتاج .

٢/٢- خلق الطلب على منتجات المشروع سواء للمنتج الحالى أو المنتجات المرتقبة أو المنتظر التوسع فيها وتقدير حجم الطلب المتوقع فى شكل كمى.

٢/٣- تعريف المستهلك بالسلعة وترغيبه فيها.

٢/٤- دراسة سلوك المستهلك وتحديد العوامل المحددة للطلب على منتجات المشروع، وتقدير الطلب والكميات التى يستطيع المستهلك أن يشتريها، وخصائص السلع التى يريدها هذا المستهلك. مع ملاحظة اختلاف الخصائص والعوامل التى تحدد الكمية المطلوبة أو الطلب على منتجات المشروع بالمقارنة بالمشروعات الأخرى.

٢/٥- فتح أسواق (قنوات) جديدة لمنتجات المشروع سواء أسواق داخلية أو أسواق خارجية.

٢/٦- تحديد سعر بيع الوحدة من منتجات المشروع التى تحقق هدف ربحية المشروع أو أى أهداف أخرى.

**ثانيا: السياسة التسويقية عصب السياسات الاقتصادية للمشروع :**

لعل من الضرورى الاشارة الى أن السياسة التسويقية للمشروع صبحت عصب السياسات الاقتصادية للمشروع سواء فى الوقت الحاضر، أو مع دخول المشروعات الى القرن الحادى والعشرين، فهى تؤثر تأثير فعال على باقى السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع. ولانكن مبالغين اذا قلنا ان نجاح السياسة التسويقية فى تحقيق أهدافها يؤدى وساعد بدرجة كبيرة على نجاح السياسات الاقتصادية الأخرى فى تحقيق أهدافها، بل بناء تلك الأهداف من الأصل.

فاذا تصورنا ان السياسة التسويقية نجحت فى التنبؤ بحجم الطلب على منتجات المشروع فان ذلك سيؤدى الى وضع سياسة الانتاج المناسبة أو

المتوافقة مع جداول الطلب. ومن ناحية أخرى يؤدى الى وضع السياسة السعرية المناسبة، التى تحدد السعر الذى يتناسب مع ظروف السوق، بالاضافة الى المساهمة فى تحديد أهداف السياسة المالية والتمويلية وتوفير الاحتياجات النقدية التى تعتمد على مستوى الطلب وعمليات التشغيل والانتاج، أضف الى ذلك أن هدف السياسة الاستثمارية للمشروع سيتحدد الى حد كبير بناء على نجاح السياسة التسويقية فى التنبؤ الدقيق بالطلب.. وتعظيم هذا الطلب عبر الزمن والشكل التالى رقم (٨) يصورذلك:

شكل يوضح السياسة التسويقية عصب السياسات الاقتصادية

| السياسة السعرية | السياسة التسويقية | السياسة الانتاجية |
|---|---|---|
| السياسة المالية والتمويلية | | السياسة الاستثمارية |

ومن هنا لانتصور أن يكون هناك مشروعا ناجحا فى عالم اليوم ويحقق أهدافه بكفاءة بدون سياسة تسويقية على درجة عالية من الكفاءة تؤدى الى نجاح باقى السياسات الاقتصادية الأخرى فى تحقيق أهدافها، ومن ثم فان السياسات التسويقية للمشروع تعتبر بحق عصب السياسات الاقتصادية

الأخرى لأى مشروع ، بل لايمكن وضع السياسة الاقتصادية بل واتخاذ قرار بانشاء المشروع من أساسه أو التوسع فى المشروع، الا اذا تم التعرف جيدا على طبيعة الطلب على السلعة وطبيعة مستهلكى هذه السلعة، وهذا هو محور السياسة التسويقية للمشروع.

**ثالثا: الأسواق واتجاهات السياسة التسويقية :**

سبق الاشارة فى الفصل الأول الى أن النظرية الاقتصادية تخبرنا أن هناك أربع أسواق يمكن أن يعمل أى مشروع من المشروعات فى نطاق واحد من هذه الأسواق وهى سوق المنافسة الكاملة وسوق المنافسة الاحتكارية، وسوق احتكار القلة، وسوق الاحتكار الكامل، ومن الأهمية بمكان التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية فى تلك الأسواق فى اطار دراسة السياسة التسويقية للمشروع.

وقبل التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية فى تلك الأسواق لنتذكر أن النظرية الاقتصادية أخبرتنا أن هناك: خصائص معينة لكل سوق[1] وفى ضوء هذه الخصائص يمكن تقسيم وتحليل اتجاهات السياسة التسويقية الى قسمين: القسم الأول يحاول التعرف على اتجاهات السياسة التسويقية فى سوق المنافسة الكاملة، والقسم الثانى اتجاهات السياسة التسويقية فى أسواق المنافسة غير الكاملة (المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكار الكامل)

ومن منطلق أن المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة هى النماذج السائدة فى الواقع العملى وتشترك فى انها تقوم على التمييز والنشاط التسويقى الضخم من منطلق أن احجامها تكون كبيرة وفى تزايد، ويكفى الاشارة الى أن سوق احتكار القلة ينتشر فى عدد كبير من الصناعات فى الدول المتقدمة وذلك

---

(١) يمكن الرجوع الى الفصل الأول.

بالاضافة الى عالم المال وخدمات النقل، ففى بريطانيا مثلا تنتج خمسة مشروعات ٩٠٪ من السيارات، وفى الولايات المتحدة الامريكية تنتج خمسة مشروعات ١٠٠٪ من الألومنيوم وتنتج ثلاثة مشروعات ٩٦٪ من السيارات، وتقوم اربعة مشروعات بانتاج ٨٨٪ من الاطارات، وتقوم أربعة مشروعات بصهر ٩٥٪ من النحاس، ومن ناحية أخرى يلاحظ على الاحتكار الكامل انه يمكن أن يعمل على تجزئة السوق ويعزل كل سوق عن الآخر ويميز الأسعار التى يبيع بها فى كل سوق وكذلك يعمل على تمييز المنتجات التى يصرفها فى كل سوق.

ومن هنا نتوقع أن تختلف اتجاهات السياسة التسويقية فى سوق المنافسة الكاملة ( رغم انه قل أن يوجد فى الحياة العملية) عن السياسة التسويقية فى أسواق المنافسة غير الكاملة، ويظهر ذلك من التحليل التالى:

**١ - اتجاهات السياسة التسويقية فى سوق المنافسة الكاملة:**

يمكن القول ان الخصائص التى يتميز بها سوق المنافسة الكاملة والتى نعود ونذكر بها وهى كبر عدد المتعاملين، وعدم وجود اتفاق بين المتعاملين، والمعرفة الكاملة لأحوال السوق، وحرية الدخول والخروج من السوق، وحرية انتقال عناصر الانتاج، وتماثل وحدات السلعة أى أن تلك الوحدات متجانسة، وفى النهاية هناك سعر واحد للسلعة يسود التعامل كلها خصائص تحدد فى مجموعها تقريبا اتجاه السياسة التسويقية فى سوق المنافسة الكاملة.

حيث أن المشروع فى هذا الاطار التنافسى، تقصر قدرته فى الغالب عن الوصول الى النواحى المختلفة لهذه السوق بوسائله الخاصة، ويحاول جاهدا الوصول الى سوق أوسع عن نطاقه المحلى ويعتمد فى ذلك على الوسطاء أو تاجر الجملة الذى يلعب دورا أساسيا فى هذه الظروف، فى تجميع المنتجات وتوزيعها، وفى تحديد أنواع المنتجات وأشكالها، وفى تمكين المشروعات التنافسية من الانتظام حتى فى عملية الانتاج من خلال تمويل عملية الانتظار الضرورية بين الانتاج والاستهلاك ويؤثر أيضا فى سياسة

الترويج للسلع وسيحاول تاجر الجملة الحصول على السلع التي يمكن بيعها بأقل الأسعار ومن الواضح أن الوسطاء أو تجار الجملة فى هذه السوق يلعبون دورا كبيرا فى تسويق منتجات المشروع.

ومن هنا يمكن تحديد أهم اتجاهات السياسة التسويقية فى سوق المنافسة الكاملة على النحو التالى:

١/١- ان قدرة المشروع على زيادة وتعظيم مبيعاته أو الطلب على منتجاته، تتوقف على قدرته على تخفيض أسعاره عن أسعار السلع المشابهة المعروضة فى السوق. وبالتالى فان الاسلوب الأساسى للتنافس فى هذه الحالة يقوم على التنافس السعرى ويؤدى ذلك الى الضغط المستمر على المشروع من أجل تخفيض تكاليف انتاجه، حتى يستطيع تعظيم الطلب على منتجاته.

٢/١- ان تمييز السلع واستخدام الاعلام والاعلان لخلق طلب خاص على أحد السلع المميزة - والمتشابهة فى نفس الوقت - لايلعب دورا أساسيا فى تحقيق زيادة مبيعات الوحدات المنتجة ولاحتى فى المحافظة على حجم هذه المبيعات، وبالتالى فان أسلوب التمييز السلعى غير ذى جدوى فى السياسة التسويقية لمشروع التنافسى فى سوق المنافسة الكاملة.

٣/١- ان تمييز السلع فى حالة حدوثه يتم أساسا بواسطة تاجر الجملة وليس بواسطة الوحدات المنتجة، فرغم تعدد المنتجين الذين يقومون بالشراء منهم بعض التجار فان تجار الجملة هؤلاء قد يبيعون هذه المنتجات تحت اسم تجارى واحد أو علامة تجارية واحدة، وهو الاسم الذى يختاره التاجر الموزع، وذلك لأن التاجر هو الأقدر فى هذه الأحوال على الوصول الى الأسواق المحلية والأسواق العالمية من المشروعات الانتاجية الصغيرة التى يجمع ويبيع انتاجها.

١-٤ ان كل ذلك يعنى ان النشاط الأساسي للوحدات الانتاجية هى الانتاج، أما التسويق وسياسات التسويق فتلعب دورا ثانويا فى نشاط هذه الوحدات المتنافسة.

١-٥ تتجه المشروعات الى البحث عن كيفية توزيع السلع على نطاق واسع حتى تكون فى متناول أكبر عدد من المستهلكين من خلال الوسطاء والموزعين وبالتحديد تجار الجملة.

١-٦ فى هذا النوع من الأسواق تسهل عملية البيع وتقل تكاليف الحملات الاعلانية.

**٢ - اتجاهات السياسة التسويقية فى أسواق المنافسة غير الكاملة**

- تتجه المشروعات فى أسواق المنافسة غير الكاملة الى أن تكون مشروعات ذات أحجام كبيرة، بل وعملاقة، ويصبح المشروع الاقتصادى ذات أفق اقتصادى أكثر اتساعا وأكثر امتدادا، وتنشأ الحاجة بين عمل المشروع فى الأجل الطويل وفى الأجل القصير، ويتطلب ذلك وجود سياسة تسويقية تقود المشروع عبر الزمن وتربط بين الأجل القصير والأجل الطويل.

ويعنى ذلك بالضرورة أن السياسة التسويقية تنطوى على قدرة المشروع الكبير على التأثير فى السوق كنتيجة لقراراته الفردية. ويترتب على ذلك حقيقة هامة، وهى ان أسعار المنتجات النهائية للمشروعات لايحددها التفاعل الحر للعرض والطلب، بل يمكن القول بأن أسعار المنتجات تحددها المشروعات الكبيرة نفسها فى ضوء علاقات القوة التى تسود فى السوق التى يعمل بها المشروع، وفى ضوء القدرة على التمييز بين المنتجات، وتميل الأسعار نتيجة ذلك الى الثبات لمدة أطول نسبيا من الأسعار فى اطار المنافسة الكاملة بل وتتجه بالاضافة الى ذلك نحو الارتفاع المتتالى. بينما يندر اتجاهها النزولى.

ويترتب على ذلك، ان تحقيق مزيد من الأرباح للمشروعات لاتتوقف فقط على قدرتها على تخفيض التكاليف وزيادة الانتاج بل أحيانا على الحد من الانتاج ورفع أسعاره، ومن ثم فان المشروعات الكبيرة يجب أن تخطط لأرباحها. ومن هنا تظهر الحاجة الى الدور الهام والمتصاعد لوجود سياسة تسويقية على مستوى عال من الكفاءة، ويصبح النشاط التسويقي للمشروع هو النشاط القيادى، وأصبحت المشروعات تخطط وتعمل على انتاج مايمكنها بيع (تسويقه) أو ما تعود امكان بيعه من منتجات، ولايتوقف اشباعها للطلب القائم بالفعل، بل تتجه الى محاولة خلق طلب جديد على سلع وخدمات لم يتوفر عليها الطلب بعد.

وعلى ذلك يمكن رصد أهم اتجاهات السياسة التسويقية فى أسواق المنافسة غير الكاملة على النحو التالي:

**٢-١ تقلص اعتماد السياسة التسويقية على المنافسة السعرية مع نمو حجم المشروعات**

وخاصة مع الاتجاه بدرجة أكثر الى نموذج احتكار القلة، فان كبر حجم المشروع يؤدى الى زيادة نصيب التكاليف غير المباشرة (الثابتة) من التكاليف الكلية لانتاج سلع معينة، وبالتالي تميل المشروعات الى الاستمرار فى الانتاج مادام سعر بيع السلعة قادرا على تغطية جزء من التكاليف غير المباشرة (الثابتة) للسلعة بالاضافة الى الجزء المباشر من التكاليف، وينتج عن هذا ان تخفيض أى مشروع للأسعار من أجل جذب بعض عملاء المنافسين لن يؤدى الى خروج المنافس مباشرة من الأسواق بل يمكن أن يؤدى الى حرب سعرية طويلة مادام المشروع المنافس يغطى بالاسعار السائدة تكاليف غير المباشرة، بالاضافة الى جزء من التكاليف المباشرة للانتاج.

ومن ناحية أخرى تعمل زيادة حجم المشروعات على اتجاه السياسة التسويقية الى عولمة (عالمية السوق) فى محاولة لغزو الأسواق البعيدة نتيجة لتقلص المنافسة السعرية فى الأسواق القريبة.

ويؤدى المزيد من تركز المشروعات وانخفاض عددها الى توفير الظروف التى تمكن من الاتفاق بين المشروعات على تجنب المنافسة السعرية الذى يؤدى فى هذا النموذج الى خسارة كبيرة فى العاده، لكل المشروعات المتنافسة.

بل ان الأمور تتجه فى بعض الصناعات نتيجة لوجود عدد محدود من المشروعات العملاقة تسيطر على السوق، فان المشروعات الكبيرة أو أحدا منها هو الذى يحدد الأسعار التى تسود الصناعة عموما، ويعرف هذا النمط باسم "القيادة السعرية" وتستقر القيادة السعرية فى العادة لأحد المشروعات بعد مرحلة قد تستقر فيها المنافسة بين المشروعات الكبرى الى أن يتضح لها عدم جدوى المنافسة السعرية.

ومع استبعاد المنافسة السعرية فان منتجى أو بائعى سلعة معينة يتجهون الى تنظيم ربح المجموعة كلها، وقد يصلوا الى اتفاق واضح وسريع على السعر الذى يتم البيع به. وقد يكون من خلال اتفاق جماعى، أو ترك تحديد السعر بواسطة أحد المشروعات القائدة وهى فى العادة أكبر وأقوى المشروعات، وهذا مايعرف باسم "القيادة السعرية" والقائد لابد أن يأخذ صالح مجموع المنافسين ويطلب فى مثل هذه الظروف أن تكون حركة الأسعار دائما فى الاتجاه الصعودى. لأن التخفيض فى السعر القائد لابد أن يتبعه فى التو وفى أغلب الأحوال تخفيض مماثل أو مشابه بواسطة المشروعات المنافسة وقد يؤدى هذا فى الغالب الى تخفيض أرباح الصناعة فى مجموعها، وعلى العكس فان رفع الأسعار بواسطة احدى المشروعات لايتطلب رفع كافة المشروعات مباشرة لأسعارها. مع ملاحظة ان هناك امكان حدوث اختلاف فى الأسعار طالما هناك تميز فى السلع المنتجه، حيث أن السلع المتنافسة فى هذه الحالة تعتبر بدائل قريبة من بعضها البعض ويكون معنى القيادة السعرية فى هذه الحالة هو ان أسعار السلع البديلة تتبع اتجاه سعر منتجات المشروع القائد فى نفس الاتجاه. ولكن ذلك لايعنى وحدة الأسعار.

**٢-٢ اعتماد السياسة التسويقية على التمييز السلعي للمنتجات**

اذا كانت المنافسة السعرية تتقلص، فان المشروعات الكبيرة العملاقة تتجه الى الاحتفاظ النسبى بالاسواق وتحقيق النمو المستمر وزيادة أرباحها من خلال أشكال أخرى للمنافسة، والاتجاه (الاطار) الأساسى للمنافسة فى هذه الحالة هى الجهود البيعية والتسويقية أى اتجاه السياسة التسويقية الى تحقيق مركز خاص للسلع المنتجة بواسطة هذه المشروعات فى الأسواق، وتحقيق درجة من الارتباط بين المستهلكين وبين هذه السلع. تتجه بهم الى اعادة الطلب عليها عند اعادة الشراء أو تحقيق درجة من الولاء للسلعة المعينة بحيث تكون هى السلعة المفضلة غالبا عند أى اختيار تال.

وحتى يتم ايجاد هذا الارتباط بين مستهلكى السلعة وبين منتجات المشروع فمن الضرورى أن يتم تمييز السلعة عن غيرها من السلع والمنتجات البديلة وأن تكون العلامات المميزة من الوضوح بحيث يستطيع المستهلكون التفريق بين هذه السلعة وبين البدائل الأخرى.

ويلاحظ أن التمييز السلعى، يتجه بالسياسة التسويقية الى اتجاه آخر، هو محاولة الموائمة بين الطلب المختلف للمستهلكين على السلعة وبين السلع المنتجة للوفاء بهذا الطلب، ذلك لأن مستهلكى سلعة معينة لايكونون مجموعة واحدة متجانسة بل كثيرا ماينقسمون الى مجموعات متميزة على أساس من الدخل، أوالموطن، أو المستوى الثقافى، أو الاجتماعى، أو الجنسى، أو السن، أو غير ذلك من الفروق، وتتجه السياسة التسويقية فى هذا المجال الى محاولة تحويل الطلب الكامن على السلع المنتجة الى طلب فعلى، ليكون السوق أكثر اتساعا لهذه المنتجات، وبالتالى تكون أحد وسائل السياسة التسويقية هى العمل على موائمة السلع لأذواق وظروف وامكانيات الفئات المختلفة للمستهلكين. ويستطيع المنتج فى هذه الأحوال بيع وتسويق المنتجات المتميزة بأسعار مختلفة، لاترتبط أساسا بالتكاليف الفعلية للانتاج بقدر ارتباطها بما تستطيع كل مجموعة متميزة من المستهلكين تحمله من سعر.

وبمعنى آخر، فان المشروعات المنتجة تحاول تقسيم سوقها الى أسواق متميزة تعامل كل منها كسوق مستقلة وان كان يكون جزءا من السوق الكلية لمنتجاتها، وتحدد السعر فى كل حالة بحيث تحصل على أقصى ربح من كل هذه الأسواق المنفصلة ويؤدى هذا فى آخر المطاف الى تعظيم ربحها الكلى.

ولايعنى التمييز فى هذه الأحوال وجود اختلافات هامة رئيسية بين السلع المميزة بل كثيرا ماتكون اختلافات بسيطة ومظهرية ولاتتعلق بالجوهر الأساسى للسلعة، بل كثيرا ماتكون الاختلافات متخيلة أكثر منها حقيقية. ويخلق الطلب عليها من خلال الربط فى ذهن المستهلكين بين الاسم التجارى وبين بعض الصفات الحقيقية أو المتخيلة للسلعة.

**٢-٣ الاعتماد على التجديدات والتطوير المستمر للسلع لتعظيم الطلب :**

ومن هنا تحرص المشروعات العملاقة، ليس فقط على الوفاء بالطلب القائم فحسب، ولكن تعمل على خلق طلب جديد أو توسيع حدود الطلب القائم بالفعل، وأحد الوسائل الأساسية فى تحقيق هذا الطلب المتجدد، هو التطوير المستمر فى منتجات المشروع التى تنتجها وتبيعها تلك المشروعات العملاقة.

وتختلف التجديدات والتطوير الذى يدخل على المنتجات المباعة باختلاف طبيعة السلعة ذاتها، فالتجديد والتطوير بالنسبة للسلع الانتاجية كالآلات وغيرها من السلع التى تتطلبها المشروعات الاقتصادية الأخرى يعنى زيادة كفاءة هذه السلع بمعنى زيادة قدرتها على الانتاج بتكاليف أقل. وعلى العكس من ذلك فيما يتعلق بالسلع الاستهلاكية، فالطلب المتجدد عليها لايعنى بالضرورة أن المزايا الموضوعية للسلعة قد تغيرت أو أن هناك مزايا جديدة واضافية يمكن الحصول عليها من استخدام السلعة الجديدة أو المتطورة، فعدد كبير من السلع الاستهلاكية يتجدد الطلب عليها كنتيجة للتغير فى "الموضة" السائدة.

ومن ثم تتجه المشروعات الى تحويل عدد متزايد من منتجاتها الى "سلع الموضة" أي تلك السلع التي يتم تقادم طرازها، لا كنتيجة لتغير في الطبيعة المطلوبة للمنتج فى حد ذاته، بل كنتيجة للتغير فى أذواق المستهلكين ويسمح مثل هذا التغير المستمر بتجدد دائم فى الطلب على مثل هذه السلع وقد يتجه التجديد والتطوير الى تلبية بعض الاحتياجات الفعلية للمستهلكين بشكل مستمر، والتجديد والتطوير هو من أجل الحفاظ على المركز التنافسي للمشروع، الذى قد يتأثر تأثرا شديدا وخاصة أن المنافسة فى هذه الحالة تمتد بين منتجات صناعة معينة وصناعة أخرى تتنافس جميعا على ذلك الجزء من دخل المستهلكين الذى يزيد عن الحد الأدنى المطلوب للوفاء بالاحتياجات الضرورية، وحيث يؤدى قبول المستهلكين لبعض السلع الجديدة إلى الانصراف عن شراء سلع أخرى رغم أنها لاتعد بديلا مباشرا للسلع الجديدة المشتراه.

والخلاصة ان التجديد والتطوير يلعب دورا هاما فى تعظيم الطلب على منتجات المشروع سواء الحالى أو المحتمل. والنتيجة النهائية لهذه التطورات هو تعاظم أهمية دراسة السوق واعداد السياسة التسويقية التى تتميز بدرجة عالية من الكفاءة.

**٤-٢ الاتجاه الى اجراء بحوث واختبارات تسويقية مستمرة :**

وهو اتجاه فى السياسة التسويقية مرتبط بالاتجاه السابق تحليله مباشرة، ويتم اجراء البحوث والاختبارات التسويقية بصورة مستمرة ودقيقة لمعرفة مايطلبه المستهلكون من مستوى جودة السلعة وشكلها ومنافعها وسعرها فى محاولة لتقديم سلعة بأكبر جودة وأقل تكلفة، وترضى أذواق المستهلكين وتعمل على كسب رضاء العميل الذى تحول من أن يكون سيدا الى ملكا متوجا تسعى كل المشروعات الى ارضاءه.

ولذلك ليس غريبا أن تخصص الكثير من المشروعات الكبيرة مبالغ ضخمة لاجراء بحوث واختبارات التسويق سواء المكتبية أو الميدانية، بل

وتركز أكثر على بحوث واختبارات التسويق الميدانية التى تتم عن طريق الاستقصاء، سواء استقصاء الحقائق أو استقصاء الرأى، أو استقصاء الدوافع والوصول الى النتائج التى تعمل فى النهاية على تحقيق هدف السياسة التسويقية فى تعظيم الطلب الحالى والمحتمل على منتجات المشروع.

**٢-٥ تحدى تاجر الجملة والاتجاه الى البيع المباشر بواسطة المشروعات العملاقة أو وكلائها :**

حيث أن الامكانيات الضخمة للمشروعات الكبيرة، تؤدى الى الاستغناء عن تاجر الجملة، بالاضافة الى رغبتها وحاجتها الى دفع منتجاتها فى الأسواق فى مواجهة منتجات منافسيها بطريق مباشر للدفاع عن مركزها التنافسى كل ذلك يؤدى بتلك المشروعات الى الاتصال المباشر بتجار التجزئة أو جمهور المستهلكين، ومن منظور أن تاجر الجملة يتعامل مع منتجات أكثر من شركة واحدة، وبالتالى لن يتحمس كثيرا لمشروع معين، ومن هنا فان تلك المشروعات تلجأ الى جهودها الذاتية لتحقيق الترويج والدفع بسلعها الى السوق.

وتستخدم المشروعات فى ذلك أساليب عديدة، منها تمييز منتجاتها والاعلان عن هذه المنتجات واستخدام مندوبى البيع للاتصال بالعملاء وتجار التجزئة، مبرزين مزايا السلع المنتجة.

وكثيراً ماتلجأ المشروعات المنتجة الى استخدام وكلاء وحيدين لبيع منتجاتها حيث يحتاج ترويج المنتجات الى جهود بيعية خاصة أو قد يحتاج بيع السلعة الى استخبارات كبيرة نسبيا أو تحتاج السلعة خدمات مابعد البيع، أما للتركيب أو لصيانة السلعة بعد بيعها. ومن الضرورى أن يتوافر لدى وكلاء البيع الخبرة الفنية الى جانب الخبرة التسويقية، ولذلك قد يعمل المشروع المنتج على تدريب العاملين لدى الوكلاء على اكتساب تلك الخبرات، بل قد يقدم المنتج المعونة المالية ويشارك فى رسم السياسات التسويقية للوكلاء، ويساعد كل ذلك على الدراسة المباشرة للأسواق ومواجهة التغييرات فى

الأسواق بسرعة أكبر والمعاونة فى تصميم السلع اللازمة لسد حاجة المستهلكين، دون انتظار تاجر الجملة.

**٢-٦ تعميق الدور المتزايد للاعلان:**

حيث أن زيادة الانتاج، وتمييز المنتجات، وتعدى تاجر الجملة، والالتجاء الى البيع المباشر، واستبعاد المنافسة السعرية، من ضمن أسلحة المنافسة، كل ذلك أدى ويؤدى الى زيادة دور الاعلان كعنصر رئيسى من عناصر السياسة التسويقية فى المشروعات الكبيرة، سواء بهدف تعريف المستهلك بالسلع الجديدة أو رسم صورة معينة للسلعة فى ذهن المستهلك المحتمل لها، أو المساعدة فى تحويل الطلب الكامن الى طلب فعلى، أو من أجل الدفاع عن مركز السلعة فى مواجهة السلع الأخرى المنافسة الى غيرها من الأهداف الأخرى.

وعموما الجزء الأكبر من الجهود الاعلانية، هو من أجل الدفاع عن المركز التنافسى للسلعة فى السوق، وبالتالى يوجد تنافس فى الجهود الاعلانية، وبالتالى تميل المبالغ والجهود المخصصة الى الزيادة المستمرة. وعلى الأخص مع التطور الهائل فى وسائل الاتصال المسموعة والمرئية والامكانيات الضخمة التى تتجها لتحقيق وسائل جديدة للتأثير على المستهلكين.

**٢-٧ تبادل المنتجات والتحالف الاستراتيجى:**

حيث أنه فى سبيل العمل على زيادة مبيعات المشروعات الكبيرة، فان عددا منها قد يلجأ الى علاقات تبادلية تفضل فيها الشراء من غيرها من الوحدات الانتاجية التى تشترى منها منتجاتها، لايجاد سوق مستقرة لجزء معين من انتاجها، وتركيز جهودها على تسويق الجزء الباقى، ومن هنا فغالبا ماتتمتع مثل هذه الصفقات التبادلية بأسعار خاصة قد تنخفض كثيرا عن السائد فى الأسواق لنفس المنتجات أو منتجات مماثلة.

وقد تلجأ المشروعات الى ايجاد نوع من التحالف الاستراتيجي بينها لكسب أكبر مساحة من السوق العالمي وهو من الاتجاهات الحديثة في مجال السياسة التسويقية.

ويلاحظ قبل ختام موضوع الأسواق والسياسة التسويقية أن تلك التحليلات تنطبق على السوق المحلى للسلعة، وأيضا تنطبق على مستوى السوق الخارجى أو العالمى للسلعة، وبالتالى من الضرورى الأخذ فى الاعتبار هذا الموضوع عند البحث فى اتجاهات السياسة التسويقية فى كل سوق.

**رابعا: التنبؤ بالطلب، العوامل، والأساليب :**

يمكن القول أن التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع هو المحور الأساسى الذى تقوم عليه السياسة التسويقية للمشروع. فمن خلاله تتحدد باقى اتجاهات وأساليب تلك السياسة، بل ان أغراض التنبؤ بالطلب لاتقف عند هذا الحد بل تمتد لتؤثر على جوانب السياسات الاقتصادية الأخرى للمشروع، سواء السياسة الانتاجية، أو السياسة السعرية. أو السياسة التمويلية وغيرها.

والتنبؤ بالطلب هو اجراء محاولات علمية بناء على الخبرة العملية، لتقدير الطلب على منتجات المشروع بناء على دراسة وتحليل درجة تأثير عدد من العوامل المحددة لهذا الطلب من خلال مجموعة من أساليب التقدير المناسبة مع ملاحظة أن هناك تنبؤ قصير الأجل وتنبؤ طويل الأجل وفى هذا الاطار ولأغراض موضوع الدراسةيمكن الاشارة الى النقاط التالية:

**١- أغراض التنبؤ بالطلب من الناحية الزمنية**

حيث تختلف أغراض التنبؤ بالطلب فى الأجل القصير عنها فى الأجل الطويل فيما يتعلق بالسياسات الاقتصادية للمشروع.

**١-١ أغراض التنبؤ بالطلب فى الأجل القصير**

وتتلخص فى الآتى:

١-١-١ تحديد الأساليب الأخرى للسياسات التسويقية واتجاهاتها، وأنظمة الحوافز للقائمين على صناعة وتنفيذ السياسة التسويقية:

١-١-٢ المساهمة فى تحديد السياسة السعرية المناسبة للمشروع لتفادى avoid أو تحاشى تحديد زيادة فى السعر، عندما تكون ظروف السوق التسويقية تشير الى أن الطلب ضعيف، وكذلك تفادى تحديد سعر منخفض عندما تكون أوضاع السوق والطلب فيها تتجه الى الزيادة.

١-١-٣ وضع السياسة الانتاجية المناسبة لتفادى فائض الانتاج أو النقص فى العرض، ومن ثم تحقيق التوافق بين جداول الانتاج وجداول الطلب على منتجات المشروع.

١-١-٤ التنبؤ بالاحتياجات التمويلية وتحديد أهداف السياسة المالية والتمويلية، حيث أن الاحتياجات النقدية تعتمد على مستوى الطلب (المبيعات) وعمليات التشغيل أو الانتاج.

١-١-٥ مساعدة المشروع على تخفيض تكاليف شراء المواد الخام ومستلزمات الانتاج ومراقبة المخزون والتحكم فيه.

**١-٢ أغراض التنبؤ بالطلب فى الأجل الطويل**

وأهم أغراض التنبؤ بالطلب فى الأجل الطويل يمكن أن تكون:

١-٢-١ وضع سياسة واستراتيجية تسويقية لمنتجات المشروع طويلة الأجل.

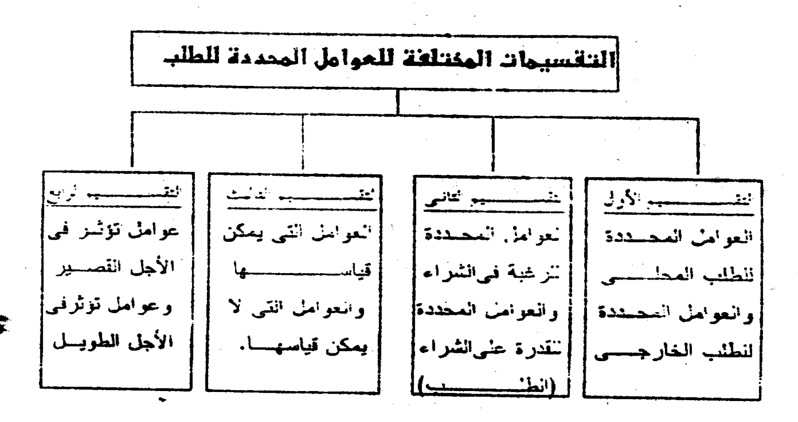
١-٢-٢ التخطيط لانتاج منتج جديد أو التوسع فى المنتج الحالى، ووضع سياسة انتاج طويل الأجل

١-٢-٣ التخطيط طويل الأجل للاحتياجات التمويلية، ورسم سياسة تمويلية طويلة الأجل.

١-٢-٤ وضع سياسة استثمارية سليمة للتوسعات المستقبلية.

## ٢- العوامل المحددة للطلب لأغراض التنبؤ

لعل البحث في التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع يتطلب تحليل العوامل المؤثرة في الطلب والمحددة له، ومن رأينا أن القائمين على تحليل العوامل المحددة للطلب من الضرورة أن يضعوا تلك الصورة أمامهم: شكل رقم (٩).




ولأغراض التحليل والدراسة في هذا الفصل، يمكن الاشارة الى أهم العوامل المحددة للطلب في التقسيم الأول والتقسيم الثاني، من منظور أن القائمين على تحليل العوامل المؤثرة أو المحددة سيتطرقون بالضرورة من خلال هذين التقسيمين الى التقسيم الثالث والتقسيم الرابع.

### ٢-١ التقسيم الخاص بالعوامل المحددة للطلب المحلي والعوامل المحددة للطلب الخارجي.

٢-١-١ العوامل المحددة للطلب المحلي، وأهمها:

- **سعر السلعة:** حيث توجد غالبا علاقة عكسية بين السعر والطلب (الكمية المطلوبة).

- **الدخل:** حيث توجد غالبا علاقة طردية بين الدخل والطلب (الكمية المطلوبة).
- **أسعار السلع الأخرى:** فلو كانت بديلة فالعلاقة طردية بين الطلب على السلعة وسعر السلعة الأخرى ولو كانت مكملة فالعلاقة عكسية بين الطلب على السلعة وسعر السلعة الأخرى.
- **حجم الاستهلاك من السلع الأخرى:** حيث يؤثر على أسعار السلع الأخرى، وبالتالي يؤثر على الطلب على السلع محل الدراسة.
- **حجم الاستثمارات في الخطة:** حيث تؤثر بالسالب أو الموجب على الطلب الخاص بالسلعة محل الدراسة.
- **عدد المستهلكين:** حيث توجد علاقة طردية بين عدد المستهلكين والطلب (الكمية المطلوبة).
- **أذواق المستهلكين:** حيث تؤثر بالسالب أو الموجب على الطلب.
- **الزمن:** حيث يتغير الطلب فى الأجل القصير عنه فى الأجل الطويل.
- **التوقعات للمستهلكين:** فاذا توقعوا أن السلعة سيرتفع سعرها فالطلب يزداد والعكس صحيح.

**٢/١/٢- العوامل المحددة للطلب الخارجي وأهمها:**

- الأسعار العالمية للسلع المزمع انتاجها.
- التكتلات والتحولات الاقتصادية التى تحدث.
- الجات وتأثيراتها.
- درجة منافسة الأسواق الدولية.
- الأهمية النسبية للأسواق، مع التفريق بين الأسواق التقليدية المستمرة، والأسواق العرضية المؤقتة غير المضمونة.
- نسبة الصادرات الى اجمالى الصادرات العالمية.
- انتاج السلعة موضوع الدراسة فى الدول المستوردة.
- الحالة الاقتصادية العالمية.

- مواصفات الجودة والميزات التنافسية التى يتمتع بها المنافسون.

**٢/٢ التقسيم الخاص بالعوامل المؤثرة على القدرة والرغبة فى الشراء والطلب.**

**ويأتى هذا التقسيم من منظور أن الطلب الفعال = رغبة + قدرة.**

**٢/٢/١- العوامل المؤثرة فى القدرة على الشراء (الطلب)، ومن أهمها:**

- السعر
- الدخل

**٢/٢/٢- العوامل المؤثرة فى الرغبة فى الشراء (الطلب) ومن أهمها:**

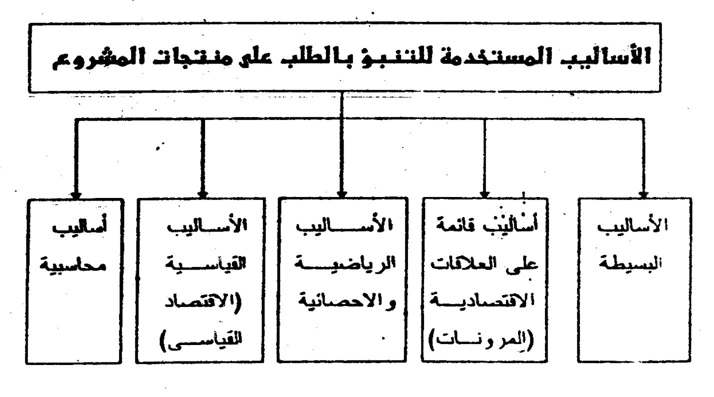
- معدل نمو السكان ومعدلات المواليد والوفيات.
- معدلات الزواج والطلاق.
- الأذواق والموضة.
- التقليد والمحاكاة.
- وقت الفراغ.
- جودة السلعة.
- التجديدات والاختراعات الحديثة.

ويلاحظ أن العوامل المحددة للطلب تنقسم فى مجموعها الى عوامل سعرية وعوامل غير سعرية.

**٣- أساليب التنبؤ بالطلب**

فهناك العديد من أساليب التنبؤ بالطلب، وما على صانع السياسة التسويقية الا أن يبحث عن أفضل الأساليب التى تؤدى الى التنبؤ بالطلب بأكبر درجة من الدقة الممكنة، مع مراعاة اقتصادية الأسلوب المستخدم فى التقدير.

**ولأن هذه الأساليب كثيرة، وليس المجال لتحليلها جميعها فانه يمكن اعطاء شكل ايضاحى لها على النحو التالى شكل رقم (١٠):**




| الأساليب البسيطة | أساليب قائمة على العلاقات الاقتصادية (المرونات) | الأساليب الرياضية والاحصائية | الأساليب القياسية (الاقتصاد القياسى) | أساليب محاسبية |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ١) متوسط استهلاك الفرد | ١) مرونة الطلب السعرية | ١) السلاسل الزمنية | ١) تحليل الارتباط والانحدار - البسيط - المتعدد | من خلال مؤشرات مالية مختلفة |
| ٢) المتوسطات المتحركة | ٢) مرونة الطلب الدخلية | ٢) المربعات الصغرى | ٢) العوامل المستقلة | |
| ٣) المقارنة التاريخية | ٣) مرونة الطلب | | ٤) نماذج المحاكاة | |
| ٤) التنبؤ بالصناعة | | | ٥) نماذج التوقعات | |
| ٥) المقارنة الدولية | | | | |
| ٦) نسب المكونات | | | | |
| ٧) التحليل العام للسوق | | | | |

ولأغراض الدراسة والتحليل فى هذا الفصل فاننا سنقتصر التحليل هنا على استخدام أسلوب مرونات الطلب فى التنبؤ بالطلب وذلك على النحو التالى:

**خامسا: استخدام مرونات الطلب فى التنبؤ بالطلب ورسم السياسة التسويقية**

لعل من الضرورى الاشارة الى أن استخدام مرونات الطلب فى التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع يتطلب الالمام ببعض المفاهيم الأساسية الخاصة بمرونات الطلب، علما بان مرونة الطلب تعنى تحديد درجة تأثير أحد

العوامل المحددة للطلب على الكمية المطلوبة (الطلب) خلال فترة زمنية معينة، وللتبسيط سيتم تناول ثلاثة عوامل لتكون مجالا للتحليل فقط وتعتبر الثلاثة عوامل الرئيسية المحددة عموما للطلب، وهى عوامل السعر، والدخل، وأسعار السلع الأخرى. ويصبح لدينا بالتالى ثلاثة أنواع من مرونات الطلب خاضعة للتحليل، هى مرونة الطلب السعرية، ومرونة الطلب الدخلية، ومرونة الطلب المتقاطعة.

**١- مفاهيم أساسية حول مرونة الطلب وحالاتها ودرجاتها**

**١/١- معنى المرونة**

وتعنى بصفة عامة درجة استجابة الكمية المطلوبة أو الطلب للتغير النسبى فى أحد العوامل المحددة للطلب، وفى بعض الأحيان يشار اليها على انها درجة حساسية الطلب للتغير النسبى فى أحد العوامل المحددة للطلب أو المؤثرة فيه.

وعلى ذلك فان التغير الذى يحدث هنا فى أحد العوامل المحددة للطلب هو تغير نسبى طفيف للغاية ولذلك يأخذ معامل المرونة أى مرونة الصيغة التالية:

$$م = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى أحد العوامل المحددة للطلب}}$$

**٢/١- حالات المرونة ودرجاتها:**

حيث توجد خمسة حالات يطلق عليها حالات مرونة الطلب تنطبق على أى نوع من مرونة الطلب يتغير فيها شكل منحنى أو وضع منحنى الطلب فى كل حالة، وكل حالة من حالات المرونة يكون فيها معامل المرونة يأخذ مدى رقمى معين أو عدد معين، ويمكن ايضاح ذلك على النحو التالى:

**١/٢/١- حالة منحنى الطلب "المرن نسبيا" عندما يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح (م ط > ١).**

**١/٢/٢- حالة منحنى الطلب "غير المرن نسبياً"** عندما يكون معامل المرونه أصغر من الواحد الصحيح (م ط < ١)

**١/٢/٣- حالة منحنى الطلب "متكافئ المرونه"** عندما يكون معامل المرونه = واحد الصحيح (م ط = ١)

**١/٢/٤- حالة منحنى الطلب "عديم المرونه"** عندما يكون معامل المرونه = صفر (م ط = صفر).

**١/٢/٥- حالة منحنى الطلب "لانهائى المرونه"** عندما يكون معامل المرونه = إلى ما لانهاية (م ط = ∞)

## ١-٣ مرونة الطلب السعرية وقياسها Price elasticity of demand

وتعبر عن مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير النسبى فى سعر السلعة محل الدراسة. والتغير هنا طفيفا للغاية، وتأخذ مرونة الطلب السعرية الصيغة التالية:

$$\text{م ط س} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}}$$

$$\text{م ط س} = \frac{\text{الكمية الجديدة} - \text{الكمية الأصلية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{السعر الجديد} - \text{السعر الأصلى}}{\text{السعر الأصلى}}$$

$$\text{م ط س} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \times \frac{س_1}{س_2 - س_1}$$

حيث أن $ك_1$ = الكمية المطلوبة الأصلية $س_1$ = السعر الأصلى

$ك_2$ = الكمية المطلوبة الجديدة $س_2$ = السعر الجديد

ويلاحظ أن م ط س يمكن التعبير عنه أيضا على النحو التالي:

$$\frac{\frac{\Delta ك}{ك١}}{\frac{\Delta س}{س١}}$$

ولسهولة التعامل معه حسابيا يمكن أن يصبح

$$م ط س = \frac{\Delta ك}{ك١} \times \frac{س١}{\Delta س}$$

$$\boxed{م ط س = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س١}{ك١}}$$

حالة (١)

انخفض سعر أحد السلع من ١٠ جنيهات عام ١٩٩٤ الى ٨ جنيهات عام ١٩٩٥ ونتيجة لذلك زادت الكمية المطلوبة من ٥٠ (الف ) الى ٧٠ (الف) وحدة على التوالى فما هو معامل مرونة الطلب السعرية ؟

الحل

$$م ط س = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س١}{ك١} = \frac{٢٠}{-٢} \times \frac{١٠}{٥٠} = \frac{٢٠٠}{-١٠٠} = -٢$$

لاحظ أن معامل المرونة سالب، ليعبر عن العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، ولأن التغير فى الكمية المطلوبة هو عكس التغير فى السعر دائما ، حسب قانون الطلب، فقد جرت العادة على اهمال الاشارة السابقة والأخذ بالقيمة المطلقة لمعامل المرونة، وبالتالى فى مثالنا م ط س = ٢ ودلالة الرقم ٢ تعنى أن تغيرا طفيفا بنسبة ١٪ فى سعر السلعة يؤدى الى تغيرا فى الكمية المطلوبة بنسبة ٢٪، وفى هذه الحالة انخفاض بنسبة ١٪ فى سعر السلعة يؤدى الى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة ٢٪ وهكذا.

ويلاحظ فى هذا المجال أنه للتغلب على اختيار النقطة الأصلية أى السعر الأصلى والكمية الأصلية فقد انتهى الاقتصاديين الى حل عملى لهـــذه المشكلة باستعمال متوسط الكميات ومتوسط الأسعار فيما يعرف بمرونة نقطة الوسط Mid point Easticity وتأخذ الصيغة التالية:

مرونة نقطة الوسط =

$$\frac{\dfrac{\Delta \text{ك}}{\dfrac{\text{ك}_{\text{١}} + \text{ك}_{\text{٢}}}{\text{٢}}}}{\dfrac{\Delta \text{س}}{\dfrac{\text{س}_{\text{١}} + \text{س}_{\text{٢}}}{\text{٢}}}}$$

$$= \frac{\dfrac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}_{\text{١}} + \text{ك}_{\text{٢}}}}{\dfrac{\Delta \text{س}}{\text{س}_{\text{١}} + \text{س}_{\text{٢}}}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}_{\text{١}} + \text{ك}_{\text{٢}}} \times \frac{\text{س}_{\text{١}} + \text{س}_{\text{٢}}}{\Delta \text{س}}$$

$$\text{م ط س ( نقطة الوسط)} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} \times \frac{\text{س}_{\text{١}} + \text{س}_{\text{٢}}}{\text{ك}_{\text{١}} + \text{ك}_{\text{٢}}}$$

وهى تستخدم فى السلاسل الزمنية الطويلة نسبيا لأنها تكون أكثر دقة.

**حالة (٢)**

نفترض ان لديك البيانات التالية عن طلب أحد السلع

| السنوات | السعر | الكمية المطلوبة | معامل مرونة نقطة الوسط |
|---|---|---|---|
| ١٩٩١ | ٥ | صفر | - |
| ١٩٩٢ | ٤ | ١٠ | ٩ |
| ١٩٩٣ | ٣ | ٢٠ | ٣٣ر٢ |
| ١٩٩٤ | ٢ | ٣٠ | -ر١ |
| ١٩٩٥ | ١ | ٤٠ | ٤٣ر- |
| ١٩٩٦ | صفر | ٥٠ | ١١ر- |

(يمكن التدريب على استخراج النتائج بتطبيق معامل مرونة نقطة الوسط)

ويمكن تلخيص حالات ودرجات مرونة الطلب السعرية سواء حسبت بطريقة النقط أو القوس (نقطة الوسط) على النحو التالى:

| حالات مرونة الطلب السعرية ( حالة منحنى الطلب ) | التغير النسبى للاسعار والكميات | درجات مرونة الطلب السعرية ( معامل المرونة ) |
|---|---|---|
| منحنى طلب مرن نسبياً | ٪ Δ ك ط < ٪ Δ س | م ط > ١ |
| منحنى طلب غير مرن نسبياً | ٪ Δ ك ط > ٪ Δ س | م ط س < ١ |
| منحنى طلب متكافئ المرونه | ٪ Δ ك ط = ٪ Δ س | م ط س = ١ |
| منحنى طلب عديم المرونه | ٪ Δ ك ط = صفر | م ط س = صفر |
| منحنى طلب لانهائى المرونه | ٪ Δ ك ط = صفر | م ط س = ∞ مالانهاية |

**٢- استخدام مرونة الطلب السعرية فى التنبؤ بالطلب.**

يتم استخدام مرونة الطلب السعرية فى التنبؤ بالطلب باستخدام بيانات فعلية لحساب معامل المرونة عند سعرين وكميتين للطلب، ثم الاعتماد على معامل المرونة المحسوب واستخدامه لمعرفة الطلب المتوقع عند الأسعار الجديدة سواء بالزيادة أو بالنقصان عن الأسعار السابقة.

## حالة (٣)

افترض فى الحالة رقم (١) ان السعر اتجه الى الانخفاض عـام ١٩٩٦ بنسبة ٢٥٪ عن عام ١٩٩٥ فما هو الطلب المتوقع عام ١٩٩٦؟

**الحل**

يلاحظ أن البيانات الفعلية كانت على النحو التالى:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٩٤ | س١ | ١٠ | ك١ | ٥٠ |
| ١٩٩٥ | س٢ | ٨ | ك٢ | ٧٠ |

وبتطبيق معامل المرونة = $\dfrac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} \times \dfrac{\text{س}_1}{\text{ك}_1}$

تصبح النتيجة م ط س = ٢

وبالتالى يمكن التنبؤ بالطلب عـام ١٩٩٦ عندما ينخفض السعر بنسبة ٢٥٪ عن عام ١٩٩٥

أى ينخفض بمبلغ ٢ جنيه ليصبح ٦ جنيه ويتم ترتيب البيانات كالتالى:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٩٥ | س١ | ٨ | ك١ | ٧٠ |
| ١٩٩٦ | س٢ | ٦ | ك٢ | ؟ |

ويتم التنبؤ بالطلب على النحو التالى:

م ط س فى صورته التفصيلية = $\dfrac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \dfrac{\text{س}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$

$$-\text{٢} = \frac{\text{ك}_2 - \text{٧٠}}{\text{٧٠}} \times \frac{\text{٨}}{\text{٦} - \text{٨}}$$

$$-\text{٢} = \frac{\text{ك}_2 - \text{٧٠}}{\text{٧٠}} \times \frac{\text{٨}}{-\text{٢}}$$

$$-\text{٢} = \frac{\text{٨ك}_2 - \text{٥٦٠}}{-\text{١٤٠}}$$

$$\text{٨ك}_2 - \text{٥٦٠} = \text{٢٨٠}$$

∴ ك٢ = ١٠٥ (الف وحدة)

وبالتالى تصبح الكمية المطلوبة المتوقعة عام ١٩٩٦ هو ١٠٥ (الف وحدة)

أى أن انخفاض السعر بنسبة ٢٥٪ يؤدى الى زيادة الطلب بنسبة ٥٠٪.

وهكذا تبنى السياسة التسويقية للمشروع على الرقم المقدر للطلب بدلالة مرونة الطلب السعرية، ويمكن التنبو بالطلب لفترة أطول من ذلك بنفس الطريقة، مع ملاحظة أننا نفترض ثبات معامل المرونة وان الطلب يتأثر بالسعر، وهذه مسائل تخضع لبعض الجدل الا انها لاتثنى صانعى السياسة التسويقية فى المشروع من التحمس لاستخدامها لانها على درجة عالية من الأهمية بالنسبة لاقتصاديات المشروع.

**٣- مرونة الطلب الدخلية واستخدامها للتنبؤ بالطلب**

بنفس طريقة استخدام مرونة الطلب الفعلية يمكن استخدام مرونة الطلب الدخلية للتنبؤ بالطلب.

وتعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغيير النسبى فى دخل المستهلك".

$$\text{معامل مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبه}}{\text{التغير النسبى فى الدخل}}$$

$$\text{م ط ل} = \frac{\Delta \text{ ك}}{\Delta \text{ ل}} \times \frac{\text{ل ١}}{\text{ك ١}}$$ (الصورة الأولى) حيث ل هى الدخل

$$\text{م ط ل} = \frac{\Delta \text{ ك}}{\Delta \text{ ل}} \times \frac{\text{ل١ + ل٢}}{\text{ك١ + ك٢}}$$ (الصورة الثانية) حيث ل هى الدخل

## حالة (٤)

اذا كانت لديك البيانات التالية

| السنوات | الدخل | الكمية المطلوبة (بالألف وحدة) |
|---|---|---|
| ١٩٩٤ | ٥٠٠ | ١٠٠ |
| ١٩٩٥ | ٦٠٠ | ١٥٠ |

فالمطلوب حساب معامل المرونة الطلب الدخلية

الحل

$$\text{م ط ل} = \frac{١٥٠ - ١٠٠}{٦٠٠ - ٥٠٠} \times \frac{٥٠٠}{١٠٠} = \frac{٥٠}{١٠٠} \times \frac{٥٠٠}{١٠٠} = ٥ر٢$$

ويلاحظ ان الاشارة موجبة لان العلاقة طردية بين الدخل والكمية المطلوبة، ودلالة معامل مرونة الطلب الدخلية تشير الى أن تغيرا طفيفا فى الدخل بنسبة (١٪) يؤدى الى تغيرا فى الكمية المطلوبة (الطلب) بنسبة ٥ر٢٪ أى فى الحالة التى بين يدينا عندما يزيد الدخل بنسبة ١٪ فان الكمية المطلوبة تزيد بنسبة ٥ر٢٪. وعموما نتذكر أن مرونة الطلب الدخلية تفرق بين السلع الضرورية والسلع الكمالية. فاذا كان معامل المرونة يقل عن الواحد الصحيح فالسلعة تكون ضرورية واذا كان معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح فالسلعة تكون كمالية. وتنطبق نفس حالات المرونة السابق الاشارة اليها على مرونة الطلب الدخلية من حيث حالة منحنى الطلب ماذا كان مرن نسبيا، أو غير مرن نسبيا، أو متكافئ المرونة أو عديم المرونة، أو لانهائى المرونة.

والأهم هو كيفية استخدام مرونة الطلب الدخلية فى التنبؤ بالطلب، حيث يتم استخدامها بنفس الطريقة المستخدمة فى مرونة الطلب السعرية.

## حالة (٥)

اذا زاد الدخل عام ١٩٩٦ بنسبة ٢٥٪ عن عام ١٩٩٥ فى الحالة رقم (٤) فما هو الطلب المتوقع عام ١٩٩٦؟

الحل

يلاحظ ان البيانات الفعلية كانت على النحو التالى:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٩٤ | ل١ | ٥٠٠ | ك١ | ١٠٠ |
| ١٩٩٥ | ل٢ | ٦٠٠ | ك٢ | ١٥٠ |

وبتطبيق معامل مرونة الطلب الدخلية =

$$\text{م ط ل} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ل}} \times \frac{\text{ل}_1}{\text{ك}_1}$$

تصبح النتيجة

م ط ل = ٢٫٥

وبالتالى يمكن التنبؤ بالطلب عام ١٩٩٦ عندما يزيد الدخل بنسبة ٢٥٪ عن عام ١٩٩٥، أى يزيد بحوالى ١٥٠ ليصبح ٧٥٠ ويتم ترتيب البيانات على النحو التالى:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ١٩٩٥ | ل١ | ٦٠٠ | ك١ | ١٥٠ |
| ١٩٩٦ | ل٢ | ٧٥٠ | ك٢ | ؟ |

ويكون م ط ل فى صورته التفصيلية =

$$\frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{ل}_1}{\text{ل}_2 - \text{ل}_1}$$

$$٢٫٥ = \frac{\text{ك}_2 - ١٥٠}{١٥٠} \times \frac{٦٠٠}{٧٥٠ - ٦٠٠}$$

$$٢٫٥ = \frac{\text{ك}_2 - ١٥٠}{١٥٠} \times \frac{٦٠٠}{١٥٠}$$

$$٢،٥ = \frac{ك٢ - ١٥٠}{١٥٠} \times ٤$$

$$٢،٥ = \frac{٤ك_٢ - ٦٠٠}{١٥٠}$$

$$٤ك_٢ - ٦٠٠ = ٣٧٥$$

ك٢ = ٢٤٣،٧٥ ( ألف وحدة)

أى أن زيادة الدخل بنسبة ٢٥٪ يؤدى الى زيادة الطلب بنسبة ٦٢،٥٪ وهكذا تبنى السياسة التسويقية للمشروع على الرقم المقدر للطلب بدلالة مرونة الطلب الدخلية، ويمكن التنبؤ بالطلب لفترة أطول من ذلك بنفس الطريقة مع ملاحظة أن هناك بعض المشاكل التى تواجه استخدام اسلوب مرونة الطلب الدخلية مثل افتراض ثبات معامل المرونة، وتحول المستهلك من استهلاك سلعة الى سلعة أخرى بمجرد زيادة دخله.

**٤- مرونة الطلب المتقاطعة واستخدامها فى التنبؤ بالطلب**

وتعرف مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية)، بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة نتيجة التغير النسبى فى أسعار السلع الأخرى المرتبطة بها، سواء البديلة عنها أو المكملة لها".

ويمكن أن توجد ثلاثة أوضاع فيما يتعلق بتقديرات تلك المرونة، فقد نجد أن اشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعة سالبة لتعبر عن العلاقة العكسية بين طلب السلعة محل الدراسة وسعر السلعة الأخرى المرتبطة بها وهنا تصبح السلعتان متكاملتان (الشاى والسكر).

وقد نجد ان اشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعة موجبة لتعبر عن العلاقة الطردية بين الطلب على السلعة محل الدراسة وسعر السلعة الأخرى المرتبطة بها، وهنا تصبح السلعتان بديلتان أى متنافستان (الشاى واللبن).

وقد نجد ان معامل المرونة = صفر ، فتصبح السلعتان مستقلتان (الشاى والثلاجة).

وهكذا تفرق مرونة الطلب المتقاطعة بين السلع البديلة والمكملة، والمستقلة . وتنطبق نفس الحالات الخمسة ودلالات درجات مرونة الطلب السابقة الإشارة اليها على مرونة الطلب المتقاطعة.

ولو اننا بفرض أمام السلعتان (ا)، (ب) وندرس الطلب على (ا) بدلالة سعر (ب)

$$\text{فان معامل مرونة الطلب المتقاطعة} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة من السلعة ( أ )}}{\text{التغير النسبى فى سعر السلعة ( ب )}}$$

$$\text{أى أن م ط ق} = \frac{\Delta \text{ ك أ}}{\Delta \text{ س ب}} \times \frac{\text{س ب}}{\text{ك أ}}$$

### حالة (٦)

اذا كانت لديك البيانات التالية عن السلعة (ا) ، والسلعة (ب)

| | الكمية المطلوبة من السلعة (ا) بالألف وحدة | سعر السلعة (ب) |
|---|---|---|
| ١٩٩٤ | ٢٠٠ | ١٠٠ |
| ١٩٩٥ | ١٠٠ | ٢٠٠ |

فالمطلوب تقدير معامل مرونة الطلب المتقاطعة

الحل

$$\text{م ط ق} = \frac{\Delta \text{ ك أ}}{\Delta \text{ س ب}} \cdot \frac{\text{س}_1\text{ ب}}{\text{ك}_1\text{ أ}}$$

$$= -\frac{١٠٠}{١٠٠} \times \frac{١٠٠}{٢٠٠} = -\frac{١}{٢}$$

أى أن السلعتان متكاملتان، وأن تغييرا نسبيا ١٪ فى سعر السلعة (ب) يؤدى الى تغير الطلب على السلعة (ا) بنسبة $0.5$٪ وفى هذه الحالة زيادة سعر السلعة (ب) يؤدى الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة(ب).

ومن السهل التنبؤ فى هذه الحالة بالطلب على السلعة (أ) بنفس الآلية السابق شرحها فى المرونات الأخرى، لكن بدلالة معامل مرونة الطلب المتقاطعة.

حالة (٧)

اذا كانت لديك البيانات التالية

| | الكمية المطلوبة من (أ) (بالألف وحدة) | سعر السلعة (ب) |
|---|---|---|
| ١٩٩٤ | ٢٠٠ | ١٠٠ |
| ١٩٩٥ | ٣٠٠ | ٢٠٠ |

فالمطلوب تقدير معامل مرونة الطلب المتقاطعة.

الحل

$$\text{م ط ق} = \frac{٣٠٠ - ٢٠٠}{٢٠٠ - ١٠٠} \times \frac{١٠٠}{٢٠٠} = \frac{١٠٠}{١٠٠} \times \frac{١٠٠}{٢٠٠} = \frac{١}{٢}$$

أى أن السلعتان بديلتان لأن الاشارة موجبة وأن تغييرا نسبيا ١٪ فى سعر السلعة (ب) يؤدى الى تغير الطلب على السلعة (أ) بنسبة ٥ر٪ وفى هذه الحالة فان زيادة سعر السلعة (ب) يؤدى الى زيادة الطلب على السلعة (ب).

ومن السهل التنبؤ فى هذه الحالة بالطلب على السلعة (أ) بنفس الآلية السابق شرحها فى المرونات الأخرى، لكن بدلالة معامل مرونة الطلب المتقاطعة.

وتجدر الاشارة الى أن اسلوب استخدام المرونات فى التنبؤ بالطلب يمكن أن يتطور عن ذلك فهنا نتعامل مع الموضوع بشئ من التبسيط، حيث توجد مايسمى "بطريقة العوامل المؤثرة أو المستقلة" التى تجمع كل العوامل المؤثرة التى يمكن قياسها، وتبحث فى مدى تأثير العوامل مجتمعة على رقم الطلب المراد تقديره، والوصول فى النهاية الى التنبؤ بالطلب بطريقة العوامل المستقلة، بالاضافة الى أن هناك تحليلات أخرى أكثر تقدما مثل الانحدار

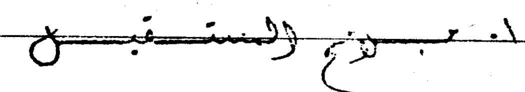
والارتباط والنماذج الاقتصادية، ليس المجال للخوض فيها فى هذا الفصل أو الكتاب عموما.

ويلاحظ من ناحية أخرى أن هناك عوامل مؤثرة على مرونة الطلب أو محددة لها، مثل وجود بدائل للسلعة وتعدد استعمالات السلعة ونسبة المنفق من الدخل على السلعة، وطول الفترة الزمنية، ومدى ضرورية أو كمالية السلعة، وغيرها التى يجب أخذها فى الاعتبار عند دراسة المرونة ودورها فى التنبؤ بالطلب.

والأهم أن هناك دور هام لمرونة الطلب تلعبه فى صنع السياسة السعرية للمشروع وتحقيق الربحية فى اطار علاقتها بالايرادات الفعلية أو الكلية للمشروع. فضلنا أن نفرد له فصلا مستقلا فى اطار التعامل مع السياسة السعرية للمشروع بكل جوانبها، وذلك كما يتضح من الفصل الرابع فى هذا الجزء والتالى مباشرة.

# الفصل الثامن

# مدير المستقبل



• نحن نعيش عصر المعلومات . وستكون تكنولوجيا المعلومات هى الأساس فى صياغة – المستقبل . كما هى أساس تطوير الحاضر .

عصر المعلومات

• سيكون المستقبل مجالاً للمنافسة الشديدة القائمة على توظيف العلم والتكنولوجيا ...لتحقيق ميزات تسمح لمنظمة الأعمال بالتفوق في الأسواق وتنمية مركزها التنافسي والحصول على رضا شرائح متزايدة من العملاء

عصر المنافسة الشرسة

• ومن أجل تحقيق الميزة التنافسية . والتفوق فى الأسواق ستحاول كل منظمة تجميع كل قدراتها وتوظيف كل إمكانياتها لتكوين تفوق تنافسى متكامل . فهى لاتعتمد على قدرة أو إمكانية منعزلة ... . بل تعتمد على مجموعة من القدرات لتكوين تميز تنافسى قادر على إكتساح المنافسين .

عصر المنافسة على القدرات الكلية

Competition on total competencies

• سيكون السباق الأساسي في المستقبل على التحسين والتطوير والابتكار والتجديد في كل ما تقوم به المنظمة من أنشطة ، وما تطبقه من أساليب وتقنيات وكل ما تقدمه للسوق من مخرجات في شكل سلع وخدمات .

## عصر التطوير المستمر والتحسين الدائم

• في المستقبل ستكون جرعة المعلومات في كل ما تقدمه منظمة المعلومات من سلع ( وخدمات ) هي الأساس في تحقيق التميز والوصول إلى كسب رضا العملاء . وستكون السلع متصفة بالذكاء حيث تؤدي بأقل جهد . وفي أسرع وقت وبأعلى كفاءة ( وأيضاً بأقل التكاليف ) .

• وسيكون لجرعة المعلومات المتزايدة في السلع والخدمات الأثر الأكبر في تحديد إقبال المستهلك عليها . وكذا في تكلفتها .

( تكلفة المعلومات ستزيد دائماً كنسبة من إجمالي تكلفة السلعة أو الخدمة )

عشر السلع الذكية

**Smart Goods**

| | |
|---|---|
| • السيارة الذكية | Smart Car |
| • العملة البلاستيكية . | Plastic Money |
| • البطاقات الذكية . | Smart Card |
| • الهاتف الذكى | Smart Phone |
| • الحاسب الآلى المتميز | Super Computer |
| • المبانى الذكية | Smart Building |
| • البرامج الخبيرة | Expert programs |

• الحقيقة الأساسية فى المستقبل أن منظمة الأعمال ستعتمد على إدماج تكنولوجيا المعلومات فى منتجاتها وذلك لتنشيط التسويق وخلق مجالات تسويقية جديدة لمواجهة المنافسة .

Information - based enhancements will be the main avenue to revitalize businesses and to transform them into new ones .

• حقيقة هامة عن المستقبل . أن القيمة الاقتصادية لإنتاج واستخدام وبيع المعلومات ستكون أعلى وستنمو بمعدلات أسرع من القيمة المضافة نتيجة التعامل فى السلع والخدمات التقليدية.

عصر التعامل فى المعلومات وليس السلع والخدمات التقليدية !

• من أجل التوافق مع تطور التكنولوجيا فى المستقبل . سيكون على منظمة الأعمال أن تصبح أكثر ذكاء إذا أرادت أن تتفوق على المنافسين .

عصر المنظمات الذكية

Smart Organization

وكيف يكون ذلك ؟

يتم ذلك بزيادة المكون المعلوماتى فى أي سلعة أو خدمة

( مثال Visa والتليبنك Telebank )

• سيكون السوق أكثر من أي وقت مضي هو القوة الأساسية المحركة لمنظمات الأعمال فى المستقبل .

• وسيكون البحث عن الأسواق ، والبحث عن العملاء ، ومحاولة الوصول إلى العميل بكل الطرق المعروفة وغير المعروفة ، وتيسير عمليات الشراء والاستهلاك للعميل هى الشاغل الأساسي لمنظمة المستقبل .

عصر التوجه التسويقي

Customer - Driven

Marketing - Oriented

• يحمل المستقبل معه آفاقاً هائلة لمنظمات الأعمال ، حيث تتيح التكنولوجيا الفائقة إمكان التعامل فى أى جزء فى العالم من أى مكان فى العالم . لم تعد المسافات والمواقع الجغرافية ذات تأثير كبير علي حركة الأعمال .

عصر العالمية أو الكونية

Globalization

حيث تستطيع منظمة الأعمال أن تعمل فى أى مكان

Any place

• الثورة الصناعية الاولى إعتمدت على عمال الصناعة ذوى الياقات الزرقاء .

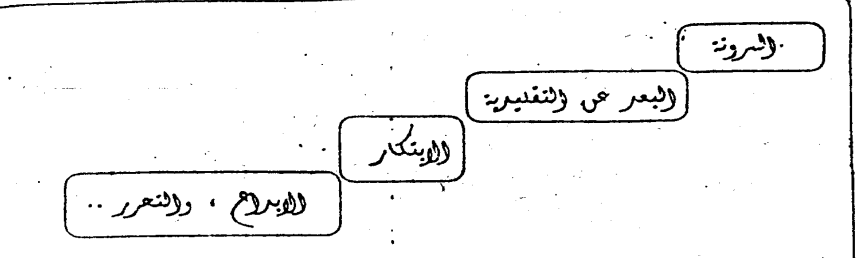
Blue - collar Workers

• الثورة الصناعية الثانية (ثورة الإدارة) إعتمدت على الاستشاريين والموظفين التنفيذيين ذوى الياقات البيضاء

White - Collar Workers

• فى المستقبل ستعتمد المنظمة بالدرجة الأولى على أصحاب المعرفة والذكاء

Intelligent and Knowledge workers




.. كلها صفات يمكن إطلاقها علي ظروف المستقبل . فـي عصر المعلومات والتكنولوچيا الفائقة لن يكون هناك مجال للتجمد وعدم التغيير . ولن تصمد النظم والتطبيقات الجامدة فى مختلف مجالات الحياة تحت ضغط التجديد المستمر الصادر عن البحوث والدراسات التطويرية R & D

عصر اللامعقول

Age of unreason

## ٢. مدير المستقبل

### من هو مدير المستقبل ؟

• مدير المستقبل يصنع الآن . يتم تأهيله واعداده ليتعامل مع منظمة الأعمال التى تتوافق مع الطبيعة الجديدة لعالم الأعمال فى المستقبل .

تذكر أن هذا المستقبل قد بدأ فعلا ونحن ندلف إليه دون أن نلحظ ذلك

• مدير المستقبل لن يعتمد على مايسمي " الموهبة " وإنما سيعتمد بالدرجة الأولى على " المعرفة " .

• هناك من يقول أن الإدارة فى عالمنا العربى هي مهنة من لامهنة له . وقد يكون هذا صحيحا الآن ولكنه مستحيل بالنسبة لمدير المستقبل

• مدير المستقبل لن يكون هو ( أو هي ) صاحب السلطة الأوحد . متخذ القرار الوحيد وصاحب الكلمة العليا دائماً . وإنما سيكون معتمداً على فرق عمل تختص كل منها بجانب هام من أمور المنظمة . ومسئولة عن تصميمه وتنفيذه ومتابعته . وسيكون المدير هو الراعي . والمنسق . الميسر . المساند لتلك الفرق . ولكن بالقطع لن يكون هو محور الارتكاز التي تنتهي عنده كل القرارات . وتتركز فيه كل السلطات

• مدير المستقبل لن يكون رئيساً ولكنه سيكون قائداً [illegible] ويدرب . ولكنه لن يسيطر . أو يأمر بالمعنى التقليدي لإصدار الأوامر .

• مدير المستقبل لن يكون متخصصاً مهنياً . بل سيكون على دراية كافية وإحاطة واسعة بعلوم كثيرة . ومعارف متنوعة .. تسمح له بالتعامل مع فرق المتخصصين . والتفاهم مع جماعات الخبراء . والمشاركة في بحث المشكلات إعتماداً على منهجية وأسلوب تفكير وتحليل .

• مدير المستقبل لن يكون بالضرورة ناشئاً في ذات المنظمة التي يتولى إدارتها أو إدارة جزء منها . ولكن يمكن أن يأتي لها من أي منظمة أخرى طالما هو يمتلك المعرفة اللازمة .

سيكون المدير فى المستقبل أقرب إلى مجال التفكير
والابداع منه إلي مجال التنفيذ والتكرار .

- مدير المستقبل سيكون فى المتوسط صغير السن ، ولن يحتاج الي سنوات طويلة لاكتساب الخبرة حيث وسائل التعلم وتكنولوجيا المعرفة تيسر له الحصول على مخزون معرفى هائل بأقل جهد وفى أسرع وقت .

يستطيع مدير المستقبل أن يكتسب كثيراً من الخبرات دون حاجة
لسنوات الممارسة الطويلة وذلك عن طريق المحاكاة Simulation

- سيكون المدير فى المستقبل أقل حاجة إلي الحركة والتنقل إذ التكنولوجيا الحديثة تنقل العالم إلى مكتبه . كما تنقله هو ( أو هى ) إلي مكاتب الآخرين فى أى بقعة فى الأرض .

يمكن تحقيق ذلك الآن عن طريق الهاتف المرئى videophone
والمؤتمرات الهاتفية والمرئية
Teleconferencing , Videoconferencing

فما بالنا بعد عشر أو عشرين سنة من الآن .

والخلاصة

**مدير المستقبل**

- متنوع المعرفة . متعدد المهارات وخاصة المهارة الانسانية .
- مرن التخصص . قابل للتعامل فى مجالات مختلفة يتجنب الانحصار فى تخصص وحيد .
- يدير منظومة فى شكل شبكة من الفرق المتفاعلة . وهو فى المحور أقرب إلى طبيعة الموجه منه إلى الرئيس .
- يتجه إلى السوق . ويركز على العميل Customer driven
- يؤمن بالتكنولوجيا ويركز على التطبيق الناجح Technology Oriented
- يقبل التغيير ،ويوظفه لتحقيق أهداف منظمة الأعمال Change Agent

- وسيكون أهم أنواع المعارف بالنسبة لمدير المستقبل هي" المعرفة الانسانية" وأساسيات التعامل مع المورد البشرى . ومن ثم ستكون المهارة الانسانية والاتصالية للمدير هى أهم عناصر نجاحه فى المستقبل .
- سيكون مدير المستقبل على اتصال وثيق بالتطورات التكنولوجية والعلمية .
- وسيكون مهتماً دائماً بالبحث عن مجالات جديدة لتنوع النشاط . وفتح آفاق جديدة للوصول إلى أسواق جديدة وعملاء جدد باستمرار .

إعداد وتأهيل مدير المستقبل

الثلاثية الاساسية في الإعداد والتأهيل ستظل هى الاطار العام لعملية إعداد مدير المستقبل .

ولكن

سيختلف المحتوى وستختلف الآليات

الثلاثية هي

| | |
|---|---|
| التعليم | Education |
| التدريب | Training |
| التنمية بالممارسة | Devel opment |

## تعليم مدير المستقبل

**ماذا نعلم الفرد لكي يصبح مؤهلاً لممارسة الإدارة في المستقبل ؟**

- أبساسيات العلوم .
- أساسيات الرياضيات .
- أساسيات التكنولوجيا .
- أساسيات الحاسب الآلي .
- طرق التفكير ومنهج البحث العلمي .
- وسائل اكتساب المعرفة ، ومصادر الحصول عليها .
- اللغات الأجنبية .
- جغرافية العالم وحضارات الشعوب .
- علوم الإدارة والاقتصاد والانسانيات .

**الاســـــاس أن نعلم مدير المستقبل**

**كيف يتعلم !!**

## تدريب مدير المستقبل

التدريب هو في الأساس إتاحة الفرصة للمتدرب أن يباشر ويمارس معارف وأساليب ومهارات معينة تحت إشراف المدرب .

**التدريب هو في الأساس ممارسة تجريبية .**

. وبالنظر إلى مجموعة الاهتمامات التي ينبغي على مدير المستقبل أن يلم بها

. فقد رأينا أنه فى الأساس يباشر ثلاث مهارات :

- المهارة الاتصالية الانسانية .
- مهارة استخدام وتوظيف التكنولوجيا .
- مهارة التعامل مع المتغيرات .

لذلك ينبغي أن يركز التدريب علي إكساب وصقل تلك المهارات في مدير المستقبل

## تنمية مدير المستقبل

سوف تتخذ تنمية مدير المستقبل اتجاهين أساسيين :

**الأول**

توصيله بمصادر المعرفة المتجددة والمتطورة دائماً وبشكل مستمر وفعال

**الثاني**

وضعه فى مواقف التجريب والمعايشه للأفكار والأساليب والتوجهات المتجددة .

## المهارات الإدارية لمدير المستقبل :

إن العرض السابق لملامح مدير المستقبل يقودنا إلى تصور أهمية المهارات الآتية للمدير الجديد :

### الرؤية النافذة للأمور Creative insight

بحيث يري الحقائق وأصول المشكلات وليس فقط مظاهرها الخارجية . ومن ثم يكون أقدر على تصور الحلول السليمة .

### الإحساس بالآخرين Sensitivity

إن البشر هم أهم الموارد في مؤسسة الأعمال . ومن ثم يحتاج المدير إلى مهارات خاصة لكي يحسن التعامل معهم ويحس بمشاعرهم ويصل إلى التأثير في سلوكهم .

### البصيرة المستقبلية Vision

أي القدرة على التصور المستقبلي وتحديد الأهداف والمجالات الجديدة . واستكشاف الفرص ، ومن ثم القدرة على توضيح هذه الصور المستقبلية للعاملين معه.

• المستقبل لن يكون منقطع الصلة بالحاضر أو الماضي حيث تستطيع تكنولوجيا المعلومات الفائقة أن تصل الأزمنة الثلاث بعضها ببعض . بحيث يكون مخزون التجارب ومعلومات الماضي . ومؤشرات ودلائل الحاضر . وتوقعات المستقبل كلها متاحة في تناغم لتيسر للمنظمة رؤية المجالات الأفضل للعمل .

**وكذلك ستكون المنافسة على الوقت**

**Competition on time**

**هي الأساس في تحقيق التفوق والسبق عن المنافسين**

• تقصير الوقت بين تصميم السلعة أو الخدمة وبين إنتاجها وتسويقها .

• تقديم الخدمة أو ( السلعة ) لحظة الاحتياج إليها ( الصرف الآلي في البنوك )

• تقصير الوقت المستغرق في تأدية الخدمات للعملاء

• ومع العناية بالسوق والعميل ستكون الجودة Quality هي العنصر الفارق في تحديد مراكز المنظمات في الأسواق والجودة في المستقبل هي الجودة الشاملة Total وليست جودة الأجزاء أو العناصر . بمعنى إنعدام الخطأ

ZERO DEFECT

عصر الجودة الشاملة

Total Quality

• سينعكس التطور التكنولوجي والمعرفي على كل مجالات الحياة في المستقبل . وسيكون الفرد العادي أكثر معرفة وأقدر على الوصول إلى مصادر المعرفة مما هو عليه الآن .

• وبالتالي سيكون المستقبل معتمداً بالدرجة الأولى على نوعية جديدة من الموارد البشرية يتميزون بالخبرة والمعرفة . ويستخدمون مهاراتهم وقدراتهم العقلية بالدرجة الأولى .

العاملين ذوي المعرفة

Knowledge workers

**توقع التغيير**

إى إدراك المتغيرات وتوقع أشكال التغيير المستقبلية ومجالاتها ، والتكيف معها .

**إحداث وتوجيه التغيير Focus**

القدرة على التركيز والسيطرة على الأحداث وتوجيه النشاط في الاتجاه الذي يحقق أهداف الإدارة .

**النفس الطويل Patience**

أى التعامل فى ظروف الأجل البعيد وليس مجرد الانحصار فى الفترة القصيرة .

**المهارة التكنولوجية**

أى القدرة على إستيعاب التكنولوجيا الجديدة . وقبولها . واستخدامها فى مواضعها الصحيحة .

**مواجهة الضغوط Stress Management**

أى القدرة على إدراك الضغوط وتحديد مصادرها وتحليل أسبابها وابتكار الأساليب لاستيعابها والتعامل معها .

**الانفتاح Openness**

أى القدرة على قبول الجديد ، والتعامل فى مواقع وظروف ومجتمعات غريبة أو متغيرة ، والتأقلم مع المواقف غير المعتادة .

**إدارة الجماعات Group Leading**

أى القدرة على تكوين وتشغيل فرق العمل ، والتعامل الصحى مع الجماعات ، والمرونة فى أساليب التوجيه والقيادة بما يتناسب مع تكوين كل جماعة .

**اتخاذ القرارات Decision Making**

وهى ليست مهارة جديدة ، ولكنها الأساس فى إمكان قيام المدير بعمل كفء مستثمراً كل مهاراته السابقة .

**الابتكار وروح رجل الأعمال Entreprenuership**

أي القدرة على التصرف بأسلوب وتفكير رجل الأعمال الذى ينشئ وينمى بدافع الرغبة فى الإنجاز .

تلك المهارات تشكل فى مجموعها نظاماً متكاملاً حيث تتفاعل مع بعضها البعض لتوجيه سلوك المدير وتحديد مدى فعاليته وكفاءته فى تطبيق وممارسة الإدارة الجديدة .